

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang menggunakan analisis multiatribut juga dilakukan oleh Sumarwan (2004), yang meneliti tentang Analisis Sikap Multiatribut Fishbein Terhadap Produk Sandwich Coklat. Penelitian ini menggunakan analisis multiatribut Fishbein yang mengidentifikasi sikap konsumen terhadap berbagai atribut produk dua merek (Oreo dan Rodeo) produk sandwich coklat. Hasil penelitian menunjukkan atribut kerenyahan dan rasa coklat memiliki skor sikap yang paling tinggi dibandingkan dengan atribut lainnya (tekstur, warna produk, kemasan, dan krim isi). Berdasarkan skor fishbein, responden lebih menyukai produk merek Oreo dibandingkan Rodeo, atau merek Oreo dianggap lebih unggul dibanding Rodeo.

Penelitian yang dilakukan oleh Karyanto (2008), Mengkaji tentang Kredit Usahatani (KUT) dalam Peningkatan Produksi dan Pendapatan Usahatani Padi. Hasil pengkajian dapat di simpulkan bahwa :

1. Pemanfaatan dana KUT berpengaruh nyata terhadap penggunaan sarana produksi pada usahatani padi. Sedangkan faktor-faktor produksi yang berpengaruh nyata pada usahatani padi adalah luas lahan, pupuk urea, pupuk za dan tenaga kerja dalam keluarga.
2. Produktivitas petani KUT lebih tinggi dibandingkan petani non KUT, yaitu petani KUT sebesar 6,287 ton per hektar, sedangkan petani non KUT sebesar 5,658 ton

per hektar. Demikian juga pendapatan KUT lebih besar dibandingkan dengan petani non KUT, masing-masing adalah sebesar Rp. 4,7 juta dan Rp. 3,7 juta. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa pemanfaatan dana KUT mempunyai dampak yang positif pada usahatani padi.

3. Dilokasi penyaluran KUT padi pengembalian KUT masih terdapat tunggakan, penyebabnya adalah a) dana KUT digunakan kembali untuk kegiatan usahatani padi ternyata gagal panen, b) dana KUT digunakan kembali untuk tanam bawang merah ternyata harga jual hasil panen merosot sehingga mengalami kerugian, c) dana KUT digunakan untuk : membiayai sekolah anak, membeli perabotan rumah, kebutuhan konsumsi sehari-hari.

Budi Utomo (2010), melakukan penelitian tentang Sikap Kepercayaan Petani Dalam Memilih Benih Hibrida dan Non Hibrida Pada Usahatani Jagung. Alat analisis yang digunakan adalah model multiatribut Fishbein dengan atribut yang diteliti adalah merek, daya tumbuh, tahan terhadap kekeringan, efisiensi terhadap pupuk, harga benih, ketersediaan benih, produksi. Hasil penelitian tersebut dapat di simpulkan sebagai berikut :

1. Petani menganggap atribut – atribut terpenting dalam memilih benih jagung Hibrida (P-21), (Bisi-) adalah Produksi, Daya Tumbuh, Merek, Efisiensi Penggunaan Pupuk, Ketersediaan Benih dan Harga Benih. Sedangkan atribut terpenting dalam memilih benih jagung Non Hibrida (Lokal) adalah Harga Benih, Daya Tumbuh, Produksi, Merek, Tahan Terhadap Kekeringan, dan Efisiensi

Penggunaan Pupuk. Sedangkan atribut Ketersediaan Benih dipandang petani tidak penting dibanding atribut lainnya.

2. Atribut unggulan yang dipilih oleh petani pada usahatani jagung yang menggunakan benih Hibrida (P-21), (Bisi-2) adalah Produksi, sedangkan yang menggunakan benih jagung Non Hibrida (Lokal) adalah Harga Benih.
3. Usahatani Jagung yang menggunakan benih hibrida (P-21) dan (Bisi-2), lebih efisien dari pada yang menggunakan Benih Non Hibrida (Lokal), dan secara ekonomi menguntungkan serta layak untuk diusahakan.

Penelitian Supriyadi (2003), di Nusa Tenggara Barat menunjukkan bahwa petani lebih mudah mengakses ke kreditur in formal dengan bunga relative tinggi. Sedangkan petani kaya dan pedagang saprodi dan produk pertanian lebih mudah mengakses lembaga keuangan formal untuk mendapatkan kredit dengan bunga yang relatif rendah. Umumnya petani menghendaki persyaratan kredit berupa agunan selain sertifikat tanah, berupa uang tunai, pengembalian bersifat jangka pendek atau musiman, pengembalian tidak di angsur tetapi sekali langsung lunas dan tingkat suku bunga maksimal 18 %.

Penelitian Ajen Mukarom (2009), yang meneliti tentang Analisis Persepsi Petani Terhadap Lembaga Keuangan Syariah (Studi Kasus di Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor). Hasil penelitian menunjukkan dari petani yang pernah mengajukan permohonan pembiayaan, lembaga keuangan yang diakses petani responden terdiri atas lembaga keuangan non formal dan lembaga keuangan formal. Bahkan ada juga dari responden yang mengakses keduanya. Pada subsektor tanaman

pangan lembaga keuangan yang paling banyak diakses oleh petani pada subsektor tanaman pangan adalah lembaga keuangan non formal yaitu diakses oleh 54,55 %, lembaga keuangan formal diakses oleh 27,27 %, dan yang mengakses keduanya 18,18 %. Lembaga keuangan non formal yang banyak diakses yaitu tengkulak. Tengkulak lebih menarik untuk diakses petani karena prosedur pembiayaan tidak rumit, prosesnya cepat, tanpa agunan dan berdasarkan kepercayaan. Disamping itu cara pengembalian pinjaman kepada tengkulak sesuai dengan harapan petani yaitu musiman.

Persepsi petani responden terhadap LKS cukup beragam. Persepsi terhadap sistem bunga ditanyakan pada seluruh responden penelitian. Karena dapat mempengaruhi motivasi responden memilih LKS. Umumnya dengan system bunga pinjaman, responden merasa diberatkan. Beberapa persepsi yang ditanyakan kepada responden yang pernah mendengar informasi tentang LKS: Sebagian besar mengetahui LKS sebagai lembaga keuangan yang berdasarkan syariah, menurut kesan terhadap LKS umumnya mengatakan LKS kurang dikenal masyarakat, terdapat kelebihan pada LKS, dan mayoritas menyebutkan kelebihan pada LKS bebas dari riba. Selain itu, sebagian besar responden juga memiliki persepsi bahwa pada LKS terdapat kelemahan yaitu kurang informasi dan sosialisasi. Dengan demikian sebagian besar responden memiliki persepsi bahwa sosialisasi yang dilakukan LKS kurang baik. Persepsi responden menurut prospek LKS, mayoritas menilai kurang baik. Persepsi agar LKS menjadi pilihan petani ditanyakan kepada seluruh responden penelitian yaitu LKS dalam menyalurkan pembiayaan tidak menerapkan prosedur

pembiayaan yang sulit dan berharap agar LKS lebih meningkatkan sosialisasi kepada masyarakat pertanian.

2.2. Pengertian Sikap dan Fungsi Sikap

2.2.1. Sikap

Sikap adalah suatu mental dan syaraf sehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, diorganisasi melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarahkan dan atau dinamis terhadap perilaku (Setiadi, 2003). Ada empat garis besar konsep definisi mengenai sikap:

- a. Sikap adalah sejauh mana perasaan seseorang terhadap suatu objek positif atau negatif, suka atau tidak suka, setuju atau tidak setuju. Definisi ini menunjukkan bahwa sikap sebagai suatu perasaan atau reaksi penilaian terhadap suatu objek.
- b. Sikap adalah suatu kecenderungan yang dipelajari dalam merespon suatu obyek atau kelompok obyek dalam bentuk suka atau tidak suka secara konsisten. Definisi ini sudah melibatkan kemampuan seseorang dalam menanggapi suatu objek.
- c. Sikap adalah suatu organisasi yang secara terus-menerus dari motivasi, emosi, persepsi dan proses kognitif dalam menanggapi sejumlah aspek dalam dunia individu.
- d. Keseluruhan sikap seseorang terhadap suatu obyek dilihat sebagai fungsi kekuatan keyakinan yang dipegang oleh seseorang terhadap bermacam obyek dan evaluasi terhadap keyakinan yang berhubungan dengan obyek tersebut.

Sikap merupakan potensi pendorong yang ada pada individu untuk bereaksi terhadap lingkungan. Sikap tidak selamanya tetap dalam jangka waktu tertentu, tetapi dapat berubah karena pengaruh orang lain melalui interaksi sosial. Dalam interaksi sosial, terjadi hubungan saling mempengaruhi diantara individu yang satu dengan yang lain. Individu bereaksi membentuk pola sikap tertentu terhadap berbagai objek psikologis yang dihadapinya. Diantara berbagai faktor yang mempengaruhi pembentukan sikap adalah pengalaman pribadi, kebudayaan, orang lain yang dianggap penting, media masa, institusi atau lembaga pendidikan dan lembaga agama, serta faktor emosi didalam diri individu. Sedangkan sikap yang diperoleh lewat pengalaman akan menimbulkan pengaruh langsung terhadap perilaku berikutnya, (Azwar, 2000).

2.2.2. Fungsi Sikap

Menurut Setiadi (2003), ada empat fungsi utama sikap :

1. Fungsi Penyesuaian (Adjustment Function) Fungsi ini menunjukkan bahwa individu dengan sikapnya berusaha untuk menghindari seminimal mungkin hal-hal yang tidak diinginkan. Dengan demikian individu akan membentuk sikap positif terhadap hal yang diramalkan mendatangkan keuntungan dan membentuk sikap yang negative terhadap hal-hal yang merugikannya.
2. Fungsi Pertahanan Ego (Ego Defensive Function) Apabila individu mengalami hal-hal yang tidak diinginkan dan dianggap akan mengancam egonya, atau bila ia mengetahui fakta dan kebenaran yang tidak mengenakan,

maka sikap dapat berfungsi sebagai mekanisme pertahanan ego yang akan melindunginya dari kepahitan kenyataan tersebut.

3. Fungsi Pernyataan Nilai (Value Expressive Function) Fungsi ini menyatakan bahwa seseorang seringkali memiliki sikap tertentu untuk memperoleh kepuasan, dalam menyatakan nilai yang dianutnya yang sesuai dengan penilaian pribadi dan konsep dirinya.
4. Fungsi Pengetahuan (Knowledge Function) Manusia memiliki dorongan dasar untuk ingin tahu, pencapaian penalaran, dan mengorganisasikan pengalamannya. Adanya unsur-unsur pengalaman yang semula tidak konsisten dengan apa yang diketahui oleh individu yang disusun kembali atau diubah sedemikian rupa sehingga tercapai kembali suatu konsistensi.

2.3. Faktor – Faktor yang mempengaruhi Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen dapat diartikan sebagai kegiatan – kegiatan individu yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan dan mempergunakan barang dan jasa, termasuk didalamnya proses pengambilan keputusan pada persiapan dan penentuan kegiatan tersebut. (Dharmesta dan Handoko, 1997)

Perilaku konsumen menurut Kotler, (1997), dapat diartikan sebagai tindakan – tindakan, proses dan hubungan sosial yang dilakukan individu, kelompok, atau organisasi yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan dalam mendapatkan, menggunakan barang – barang atau jasa yang dapat di pengaruhi lingkungan. Faktor perubahan lingkungan merupakan faktor yang sangat berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Untuk itu manajer pemasaran dituntut untuk selalu

memperbaharui pengenalan terhadap konsumen dalam menilai kebutuhan – kebutuhan mereka sekarang ataupun yang akan datang, sebab perilaku konsumen sering dipengaruhi oleh lingkungan yang akan berakibat pada perubahan selera atau trend.

Perilaku konsumen adalah suatu tindakan yang langsung dalam mendapatkan, mengonsumsi serta menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului dan menyusuli tindakan tersebut.(Engel, dkk., 1994).

Menurut Umar (2002), perilaku konsumen terbagi menjadi dua bagian, yaitu perilaku yang tampak dan perilaku yang tidak tampak. Perilaku yang tampak, variable – variable yang termasuk didalamnya adalah jumlah pembelian, waktu, karena siapa, dengan siapa dan bagai mana konsumen melakukan pembelian. Perilaku yang tidak tampak, variable – variabelnya adalah persepsi, ingatan terhadap informasi dan perasaan kepemilikan oleh konsumen.

Pengukuran perilaku konsumen adalah aktivitas – aktivitas yang secara langsung terlibat dalam mendapatkan, mengonsumsi dan menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses – proses yang mendahului dan mengikuti tindakan tersebut. Perilaku konsumen dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dikelompokkan dalam tiga katagori yaitu :

- a. Pengaruh lingkungan yang terdiri dari lingkungan budaya, kelas sosial, pengaruh pribadi, keluarga dan situasi.
- b. Perbedaan individu yang terdiri dari sumberdaya konsumsi, motivasi dan keterlibatan, pengetahuan, sikap, kepribadian, gaya hidup dan demografi.

- c. Proses psikologis, yang meliputi pengelolaan informasi, perubahan sikap dan perilaku.

Proses perilaku konsumen juga perlu diperhatikan karena proses tersebut berhubungan dengan ketiga faktor tersebut. Proses keputusan konsumen mengandung langkah – langkah pengambilan keputusan, kontinum pemecahan masalah, faktor – faktor yang mempengaruhi, jangkauan pemecahan masalah, dan masalah pembelian ulang.(Engel, dkk., 1994).

Berdasarkan definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perilaku konsumen merupakan tindakan yang dilakukan individu untuk memperoleh atau menggunakan barang dan jasa yang berkaitan dengan proses pengambilan keputusan pembeliannya.

Menurut Assael (1987), terdapat tiga faktor yang mempengaruhi terhadap pilihan konsumen, yaitu : 1). Individu Konsumen; 2). Pengaruh Lingkungan; 3). Strategi Pemasaran. Sedangkan menurut Engel,dkk. (1994), ada beberapa yang mempengaruhi proses keputusan membeli, yaitu : 1). Faktor Lingkungan; 2). Faktor Perbedaan Individu; 3). Faktor Psikologis.

Menurut Swatha (1994), menjelaskan bahwa faktor yang dapat mempengaruhi keputusan membeli dibedakan menjadi dua faktor yaitu : lingkungan eksternal yang terdiri dari faktor budaya, sub budaya, kelas sosial, kelompok sosial, family, personality, dan kelompok lain. Sedangkan lingkungan internal (individu) meliputi pemrosesan informasi, pembelajaran, kepribadian, sikap, motivasi, dan keterlibatan.

2.4. Sikap Kepercayaan Konsumen Terhadap Karakteristik Produk.

Sikap (attitudes) konsumen adalah faktor penting yang akan mempengaruhi keputusan konsumen. Konsep sikap sangat terkait dengan konsep kepercayaan (belief) dan perilaku (behavior).

Kepercayaan konsumen adalah pengetahuan konsumen mengenai suatu objek, atributnya, dan manfaatnya. Konsep kepercayaan konsumen adalah sangat terkait dengan pembahasan sikap karena pengetahuan konsumen adalah kepercayaan konsumen. Kepercayaan konsumen atau pengetahuan konsumen menyangkut kepercayaan bahwa suatu produk memiliki berbagai atribut, dan manfaat dari berbagai atribut tersebut. Para pemasar perlu memahami atribut dari suatu produk yang diketahui konsumen dan atribut mana yang digunakan untuk mengevaluasi suatu produk. Pengetahuan tersebut berguna dalam mengkomunikasikan atribut suatu produk kepada konsumen. Kepercayaan konsumen terhadap suatu produk, atribut, dan manfaat produk menggambarkan persepsi konsumen. Karena itu kepercayaan akan berbeda pada setiap konsumennya. (Ujang Sumarwan, 2011)

Sumarwan (2004), mengemukakan bahwa istilah pembentukan sikap konsumen (consumer attitude formation) seringkali menggambarkan hubungan antar kepercayaan, sikap, dan perilaku. Kepercayaan, sikap dan perilaku terkait dengan konsep atribut produk (product attribute). Atribut produk adalah karakteristik dari suatu produk. Konsumen biasanya memiliki kepercayaan terhadap atribut suatu produk.

Pengukuran sikap kepercayaan bagi konsumen merupakan hal yang sangat penting. Dengan mengetahui sikap kepercayaan, dapat mengidentifikasi segmen manfaat, mengembangkan produk baru dan memformulasikan serta evaluasi pentingnya produk.

Sikap kepercayaan bagi konsumen merupakan hal yang sangat krusial. Pengembangan produk dapat dilakukan dengan terlebih dahulu mengetahui sikap kepercayaan konsumen. Mengukur sikap kepercayaan konsumen dapat dilakukan dengan cara menyebarkan kuisioner kepada konsumen sasaran yang sebelumnya telah diidentifikasi.

Selanjutnya konsumen dipersilahkan memberikan penilaian terhadap produk yang akan dikembangkan. Dengan mendasarkan pada sikap kepercayaan dan penilaian segmen konsumen itulah pengembangan produk dilakukan. Mengukur dan mengetahui sikap kepercayaan konsumen tidak hanya berhenti sampai disitu saja, tetapi perlu terus menerus dipantau agar produk yang dikembangkan benar – benar memenuhi keinginan konsumen.

2.5. Model Sikap Kepercayaan dan Evaluasi Atribut – Atribut Produk

Model sikap multiatribut dikembangkan oleh Martin Fishbein dan Ajzen. Model ini membicarakan sikap seseorang terhadap suatu obyek seperti produk, dimana produk tersebut mempunyai banyak atribut yang dimilikinya. Oleh karena itu model ini disebut sikap multiatribut. Biasanya seorang konsumen dalam membeli sesuatu produk atau jasa, pertama – tama konsumen akan mencari informasi

mengenai produk atau jasa tersebut, kemudian membentuk keyakinan atau kepercayaan dalam dirinya berdasarkan atribut – atribut tadi.

Model sikap multiatribut ini dapat dibagi lagi dalam beberapa model sikap. Model sikap tersebut antara lain : Model sikap obyek (attitude-toward-object model), model terhadap perilaku (attitude-toward-behavior model), dan model alasan teori bertindak (theory of reasoned action model). Sumarwan (2004).

Menurut Gaspersz (2001), model atribut dari perilaku konsumen dikembangkan sekitar 1960-an. Bahwa karakteristik produk, performance feature, atau atribut – atribut yang menciptakan utilitas, sehingga apa yang mendorong seorang konsumen lebih suka pada suatu merek tertentu dibandingkan merek lain ada kaitanya dengan atribut yang berbeda dari produk pesaing itu. Dengan demikian model atribut adalah bahwa preferensi konsumen untuk produk atau jasa merek A dibandingkan produk atau jasa merek B bersumber pada kepuasan dari konsumen memperoleh lebih banyak utilitas (kepuasan) dari beberapa atribut yang dipertimbangkan.

Evaluasi atribut adalah evaluasi baik buruknya suatu atribut, yaitu menggambarkan pentingnya atribut bagi konsumen. Konsumen akan mengidentifikasi atribut – atribut atau karakteristik yang dimiliki oleh obyek yang akan dievaluasi. Dengan demikian konsumen akan menganggap atribut produk memiliki tingkat kepentingan yang berbeda. Kemudian konsumen akan mengevaluasi kepentingan atribut tersebut. Konsumen belum memperhatikan merek dari suatu produk ketika mengevaluasi tingkat kepentingan atribut tersebut. Ei mengukur

seberapa senang persepsi konsumen terhadap atribut dan suatu produk/merek. Evaluasi suatu atribut dan produk/merek diukur dalam skala ganjil bipolar dan dimulai “very bad” (-3) sampai “verygood” (+3) (Sumarwan, 2004).

2.6. Pengertian Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan dalam dunia keuangan bertindak selaku lembaga yang menyediakan jasa keuangan bagi nasabahnya, dimana pada umumnya lembaga ini diatur oleh regulasi keuangan dari pemerintah. Bentuk umum dari lembaga keuangan ini adalah termasuk perbankan, building society (sejenis koperasi di Inggris) , Credit Union, pialang saham, aset manajemen, modal ventura, koperasi, asuransi, dana pensiun, dan bisnis serupa lainnya.

Lembaga keuangan adalah badan usaha yang kekayaannya terutama dalam bentuk aset keuangan atau tagihan (claims) dibandingkan aset non financial atau aset riil. Lembaga keuangan memberikan kredit kepada nasabah dan menanamkan dananya dalam surat-surat berharga. Di samping itu, lembaga keuangan juga menawarkan berbagai jasa keuangan antara lain menawarkan berbagai jenis skema tabungan, proteksi asuransi, program pensiun, penyediaan sistem pembayaran dan mekanisme transfer dana. Lembaga keuangan merupakan bagian dari sistem keuangan dalam ekonomi modern yang melayani masyarakat pemakai jasa-jasa keuangan.

Lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dan menanamkannya dalam bentuk aset keuangan lain, misalnya kredit, surat-surat berharga, giro, dan aktiva produktif lainnya; yang termasuk dalam lembaga keuangan adalah bank dan

lembaga keuangan non bank (financial institution) Pengertian Lembaga Keuangan Formal Menurut Keputusan Menteri Keuangan RI No.792 Tahun 1990 tentang Lembaga Keuangan “Semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan”

2.6.1. Fungsi Lembaga Keuangan

Lembaga keuangan ini menyediakan jasa sebagai perantara antara pemilik modal dan pasar utang yang bertanggung jawab dalam penyaluran dana dari investor kepada perusahaan yang membutuhkan dana tersebut. Kehadiran lembaga keuangan inilah yang memfasilitasi arus peredaran uang dalam perekonomian, dimana uang dari individu investor dikumpulkan dalam bentuk tabungan sehingga risiko dari para investor ini beralih pada lembaga keuangan yang kemudian menyalurkan dana tersebut dalam bentuk pinjaman utang kepada yang membutuhkan. Ini adalah merupakan tujuan utama dari lembaga penyimpan dana untuk menghasilkan pendapatan. Ada beberapa fungsi lembaga keuangan yaitu sebagai berikut :

1. Fungsi tabungan, Sistem pasar keuangan dan lembaga keuangan menyediakan instrumen untuk tabungan. Obligasi, saham dan instrumen uang lain diperjualbelikan di pasar uang dan pasar modal yang menjanjikan suatu pendapatan dan dengan risiko yang rendah bagi masyarakat penabung yang mengalir melalui pasar keuangan kemudian digunakan untuk investasi sehingga barang-barang dan jasa dapat diproduksi.

2. Fungsi penyimpanan kekayaan, Instrumen keuangan yang diperjualbelikan dalam pasar uang dan pasar modal menyediakan suatu cara yang terbaik untuk menyimpan kekayaan (yaitu menahan nilai aset yang dimiliki) sampai dana tersebut dibutuhkan untuk dibelanjakan.
3. Fungsi likuiditas, Kekayaan yang disimpan dalam bentuk instrumen keuangan dapat dengan mudah dicairkan melalui mekanisme pasar keuangan. Obligasi atau saham dan instrumen keuangan lainnya menjajikan keuntungan dengan risiko yang relative kecil. Pasar uang dan pasar modal menyediakan suatu cara untuk mengkonversi instrumen-instrumen tersebut menjadi uang tunai. Lembaga keuangan depository menyediakan berbagai alternative instrumen simpanan yang memiliki likuiditas yang tinggi.
4. Fungsi kredit, Pasar keuangan menyediakan kredit untuk membiayai kebutuhan konsumsi dan investasi dalam ekonomi. Kredit merupakan pinjaman yang disertai dengan janji untuk membayar kembali di masa yang akan datang. Konsumen membutuhkan kredit untuk membeli barang-barang misalnya rumah, mobil dsb. Sedangkan pengusaha menggunakan fasilitas kredit (credit line) untuk membeli barang untuk tujuan produksi, membangun gedung, membeli mesin, membayar gaji atau membayar dividen kepada pemegang saham dsb.
5. Fungsi pembayaran, Sistem keuangan menyediakan mekanisme pembayaran atas transaksi barang dan jasa-jasa. Instrumen pembayaran yang tersedia antara lain cek, giro bilyet, kartu kredit, termasuk mekanisme kliring dalam perbankan.

6. Fungsi risiko, Pasar keuangan menawarkan kepada unit usaha dan konsumen proteksi terhadap jiwa, kesehatan dan risiko pendapatan atau kerugian. Hal tersebut dapat dilakukan dengan menjual berbagai polis asuransi.
7. Fungsi kebijakan, Pasar keuangan telah menjadi instrumen pokok yang dapat digunakan oleh pemerintah untuk melakukan kebijakan guna menstabilkan ekonomi dan mempengaruhi inflasi melalui kebijakan moneter.

2.6.2. Klasifikasi Lembaga Keuangan

Di Indonesia lembaga keuangan ini dibagi kedalam 2 kelompok yaitu lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan non formal (asuransi, pegadaian, perusahaan sekuritas, lembaga pembiayaan, dll).

Lembaga keuangan depository atau sering juga disebut depository intermediary. Lembaga keuangan ini menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk simpanan (deposits) misalnya giro, tabungan atau deposito berjangka yang diterima dari penabung atau unit surplus. Unit surplus memiliki kelebihan pendapatan, setelah dikurangi kebutuhan untuk konsumsi. Lembaga keuangan yang menawarkan jasa-jasa seperti ini adalah bank-bank.

Lembaga keuangan non depository atau sering juga disebut lembaga keuangan non formal. Lembaga keuangan yang kegiatan usahanya bersifat kontraktual (contractual institutions) yaitu menarik dana dari masyarakat dengan menawarkan kontrak untuk memproteksi penabung terhadap risiko ketidakpastian misalnya polis asuransi, program pensiun. Kelompok lembaga keuangan kontraktual dapat disebut perusahaan asuransi dan dana pensiun.

Lembaga keuangan investasi (investment institution) misalnya perusahaan efek, reksa dana. Lembaga keuangan bukan bank lainnya yaitu perusahaan modal ventura dan perusahaan pembiayaan (finance company) yang menawarkan jasa pembiayaan sewaguna usaha, anjak piutang, pembiayaan konsumen dan kartu kredit.

2.6.3. Jenis Lembaga Keuangan

a) Lembaga Keuangan Formal (Bank)

Kata Bank berasal dari bahasa latin, dari kata "banca" yang mempunyai arti meja, yang biasa digunakan oleh para penukar uang di pasar. Pengertian bank ,menurut Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana diubah dalam Undang-Undang No. 10 tahun 1998 adalah sebagai berikut : Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup orang banyak.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (2002), Bank adalah lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang memerlukan dana, serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar lalu lintas pembayaran. Sedangkan menurut Anita Febriyani dan Rahardian Zulfadin (2003), Bank adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana dari dan kepada masyarakat yang memilik fungsi memperlancar lalu lintas pembayaran.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa Bank adalah lembaga perantara keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat untuk memperlancar

lalu lintas pembayaran demi meningkatkan kesejahteraan baik pihak yang memiliki dana maupun pihak yang membutuhkan dana. Fungsi pokok perbankan pada umumnya adalah sebagai penghimpun dana dari masyarakat. Fungsi pokok perbankan adalah :

- a. Menyediakan mekanisme dan alat pembayaran yang lebih efisien dalam kegiatan ekonomi.
- b. Menciptakan uang.
- c. Menghimpun dana dan menyalurkan kepada masyarakat.
- d. Menawarkan jasa-jasa keuangan lainnya.

Pada dasarnya bank dibagi menjadi 3, yaitu Bank Sentral, Bank Umum dan Bank Pengkreditan Rakyat.

1. Bank Sentral, merupakan bank yang mengatur berbagai kegiatan yang berkaitan dengan dunia perbankan dan dunia keuangan disuatu negara. Di setiap negara hanya ada satu bank sentral yang dibantu oleh cabang-cabangnya.

Indonesia memiliki Bank Sentral yaitu Bank Indonesia yang merupakan bank yang dapat membuat uang kartal baik dalam bentuk kertas ataupun logam. Bank Indonesia memiliki tugas-tugas sebagai Bank Sentral Indonesia yaitu :

- a. Mengatur peredaran uang di Indonesia (Bank Sirkulasi)
- b. Sebagai tempat penyimpanan terakhir (Lender of the last resort)
- c. Mengatur perbankan Indonesia (Bank to Bank)
- d. Mengatur perkreditan
- e. Menjaga stabilitas mata uang

f. Mengajukan pencetakan / penambahan mata uang rupiah, dll

2. Bank Umum, merupakan bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Tetapi lepas dari itu Bank Umum merupakan suatu lembaga profit yang tujuan utamanya adalah mencari keuntungan. Bank umum menawarkan berbagai layanan produk dan jasa kepada masyarakat dengan fungsi seperti menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam berbagai bentuk, memberi kredit pinjaman kepada masyarakat yang membutuhkan, jual beli valuta asing / valas, menjual jasa asuransi, jasa giro, jasa cek, menerima penitipan barang berharga, dan lain sebagainya.

Yang membedakan Bank Umum dengan Bank Sentral adalah Bank Sentral dapat menerbitkan Uang Kartal sedangkan Bank Umum hanya dapat menerbitkan Uang Giral.

3. Bank Perkreditan Rakyat (BPR), merupakan bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.

Serta Bank Perkreditan Rakyat juga merupakan bank penunjang yang memiliki keterbatasan wilayah operasional dan dana yang dimiliki dengan layanan yang terbatas pula seperti memberikan kredit pinjaman dengan jumlah yang terbatas, menerima simpanan masyarakat umum, menyediakan pembiayaan dengan prinsip

bagi hasil, penempatan dana dalam sbi / sertifikat bank indonesia, deposito berjangka, sertifikat / surat berharga, tabungan, dan lain sebagainya.

Pada Bank Pengkreditan Rakyat, sistem yang digunakan hampir sama dengan system yang digunakan pada koperasi yaitu dengan cara bagi hasil pada setiap bulannya kepada setiap anggotanya. Serta yang membedakan Bank Pengkreditan Rakyat dengan Bank Umum yaitu pada Bank Umum dapat menerbitkan Uang Giral sedangkan untuk BPR tidak dapat menerbitkan Uang Giral baik itu dalam bentuk rekening atau giro.

4. Bank Syariah, merupakan bank yang melayani masyarakat dengan tidak menggunakan sistem perbankan pada umumnya, namun dengan menggunakan sistem syariah (khususnya menurut syariah agama Islam)

Ditinjau dari segi kepemilikan maksudnya adalah siapa saja yang memiliki bank tersebut. Kepemilikan ini dapat dilihat akte pendirian dan pengusahaan saham yang dimiliki bank yang bersangkutan. Berdasarkan pembagian ini, bank dapat dibagi menjadi:

- a. Bank Pemerintah
- b. Bank Pemerintah Daerah
- c. Bank Swasta
- d. Bank Swasta Asing

b) Lembaga Keuangan Non Formal

Lembaga ini didirikan tahun 1973 berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No. Kep. 38/MK/I/1972 yang menerbitkan bahwa lembaga-lembaga ini dapat melakukan usaha-usaha sebagai berikut :

1. menghimpun dana dengan jalan mengeluarkan surat sementara
2. memberi kredit jangka menengah
3. mengadakan penyertaan modal yang bersifat sementara
4. bertindak sebagai perantara dari perusahaan Indonesia dan badan hukum pemerintah
5. bertindak sebagai perantara dalam mendapatkan peserta atau kampanye
6. sebagai perantara untuk mendapatkan tenaga ahli dan memberikan nasihat-nasihat sesuai keahlian
7. melakukan usaha lain di bidang keuangan.

Tujuan pendirian lembaga ini adalah membantu pengembangan pasar uang dan modal serta memberikan jasa-jasa yang berkaitan dengan pasar uang dan modal. Lembaga ini merupakan sarana untuk menghimpun dana masyarakat serta menunjang pembangunan nasional. Jenis lembaga keuangan bukan bank adalah sebagai berikut :

- a. lembaga pembiayaan pembangunan (development finance corporation)
- b. lembaga perantara penerbitan dan perdagangan surat-surat berharga (investment finance corporation).

c) Lembaga Keuangan Lainnya

Lembaga ini terdiri dari lembaga-lembaga diluar lembaga-lembaga keuangan yang sudah disebutkan sebelumnya yang kegiatannya termasuk dalam aktivitas lembaga pembiayaan, yang terdiri atas :

1. Perusahaan pembiayaan konsumen (Consumer Finance Company) yaitu lembaga yang melakukan usaha-usaha pembiayaan pengadaan barang untuk kebutuhan konsumen dengan sistem pembayaran angsuran.
2. Perusahaan kartu kredit (Credit Card Company) yaitu lembaga yang melakukan usaha pembiayaan untuk membeli barang dan jasa dengan menggunakan kartu kredit.
3. Perusahaan Anjak Piutang (Factoring Company) yaitu lembaga yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk pembelian dan/atau pengalihan serta pengurusan piutang atau tagihan jangka panjang.
4. Perusahaan sewa guna usaha (Leasing Company) yaitu lembaga yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal, baik secara finance lease maupun operating lease untuk digunakan oleh penyewa guna usaha selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran berkala.
5. Perusahaan perdagangan surat berharga (Securities Company) yaitu lembaga yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk perdagangan surat berharga.
6. Perusahaan modal venture (Venture Company) yaitu lembaga yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk penyertaan modal kedalam suatu perusahaan

yang menerima bantuan pembiayaan (Investee Company) untuk jangka waktu tertentu.

7. Perum pegadaian yaitu lembaga pembiayaan milik negara yang memberikan pinjaman secara hukum gadai kepada orang perseorangan di mana peminjam diwajibkan untuk menyerahkan barang bergerak di sertai hak untuk melelang bila waktu perjanjian habis.
8. Perusahaan asuransi adalah perusahaan yang memberikan jaminan penggantian atas risiko yang dihadapi seseorang yang dapat berupa kematian, rusak, atau hilangnya harta milik, dan lain sebagainya.

2.6.4. Perbandingan Antara Bank dan Non Bank

1. Penghimpunan Dana

Bank : Secara langsung berupa simpanan dana masyarakat (tabungan, giro, deposito) dan secara tidak langsung dari masyarakat (kertas berharga, penyertaan, pinjaman/kredit dari lembaga lain).

Non Bank : Hanya secara tidak langsung dari masyarakat (terutama melalui kertas berharga, dan bisa juga dari penyertaan, pinjaman/kredit dari lembaga lain)

2. Penyaluran Dana

Bank : Untuk tujuan modal kerja, investasi, konsumsi, kepada badan usaha dan individu, jangka pendek, menengah dan panjang.

Non Bank : Terutama untuk investasi, terutama kepada badan usaha, terutama untuk jangka panjang dan menengah.

2.7. Kredit Bagi UsahaTani

Menurut ketentuan pasal 1 (12) undang undang no.7 tahun 1992 yang dirubah dengan Undang undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan : Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan (Kasmir, 2008). Adapun unsur-unsur yang terkandung dalam pemberian suatu fasilitas kredit adalah sebagai berikut:

1. Kepercayaan

Yaitu suatu keyakinan pemberi kredit bahwa kredit yang diberikan akan benar-benar diterima kembali di masa tertentu di masa yang akan datang. Kepercayaan ini diberikan oleh bank, dimana sebelumnya sudah dilakukan penelitian penyelidikan tentang nasabah baik secara interen maupun eksteren.

2. Kesepakatan

Disamping unsur percaya di dalam kredit juga mengandung unsur kesepakatan antara si pemberi kredit dan si penerima kredit. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian di mana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing.

3. Jangka Waktu

Setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian kredit yang telah disepakati.

4. Risiko

Adanya suatu tenggang waktu pengembalian akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagihnya/macet pemberian kredit. Semakin panjang suatu kredit semakin besar risikonya demikian pula sebaliknya.

5. Balas Jasa

Merupakan keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang kita kenal dengan nama bunga. Balas jasa dalam bentuk bunga dan biaya administrasi kredit ini merupakan keuntungan bank. Sedangkan bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya ditentukan dengan bagi hasil (Kasmir, 2008).

Istilah perjanjian kredit secara definitif tidak dikenal di dalam Undang-Undang Perbankan, namun bila ditelaah lebih lanjut mengenai pengertian kredit dalam Undang-Undang Perbankan tercantum kata-kata persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam. Kata-kata tersebut menegaskan bahwa hubungan kredit adalah hubungan kontraktual (hubungan yang berdasar pada perjanjian) yang berbentuk pinjam-meminjam. Perjanjian kredit itu sendiri mengacu pada perjanjian pinjam-meminjam. Hal-hal yang perlu diatur dalam perjanjian kredit antara lain mencakup (Sutarno, 2004):

- a. Jumlah kredit;
- b. Jangka waktu kredit;
- c. Bunga kredit;
- d. Penggunaan kredit;
- e. Cara pengembalian kredit;

- f. Jaminan kredit;
- g. Biaya administrasi,
- h. Asuransi dan tagihan

Petani Indonesia masih sangat lemah mengakses sumber-sumber permodalan formal, disebabkan lemahnya kepemilikan modal, prosedur yang tidak sederhana dan persyaratan kolateral yang harus dipenuhi oleh petani. Pihak perbankan tidak tertarik untuk membiayai sektor pertanian yang dipandang berisiko tinggi, baik karena gangguan alam seperti banjir dan kekeringan, serangan hama dan penyakit tanaman, maupun fluktuasi harga output. Total kredit perbankan nasional sebesar Rp. 1.397 triliun, kredit untuk sektor pertanian hanya Rp. 77 triliun atau 5,5 %, padahal kontribusi sektor pertanian pada pembentukan Produk Domestik Bruto menempati posisi kedua terbesar setelah manufaktur. Sulitnya akses terhadap kredit perbankan juga tercermin pada tingginya suku bunga kredit untuk sektor pertanian mencapai 13,20 %.

Jenis-jenis kredit program untuk pembiayaan pertanian yang saat ini diluncurkan Kementerian Pertanian adalah :

1. Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KPP-E),
2. Kredit Usaha Mikro dan Kecil (KUMK-SUP),
3. Kredit Usaha Rakyat (KUR) dan
4. Program Kemitraan Bina Lingkungan (PKBL).

Disamping itu juga ada pembiayaan syariah yang meliputi pengembangan skema pembiayaan berbasis syariah; dan pengembangan kelembagaan usaha petani yang berasal dari kelompok usahatani. Juga ada program tambahan yaitu program fasilitas skim pelayanan pembiayaan pertanian (SP-3) dan kerjasama pemanfaatan bantuan Luar Negeri.

BAB III

KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

3.1 Kerangka Pemikiran

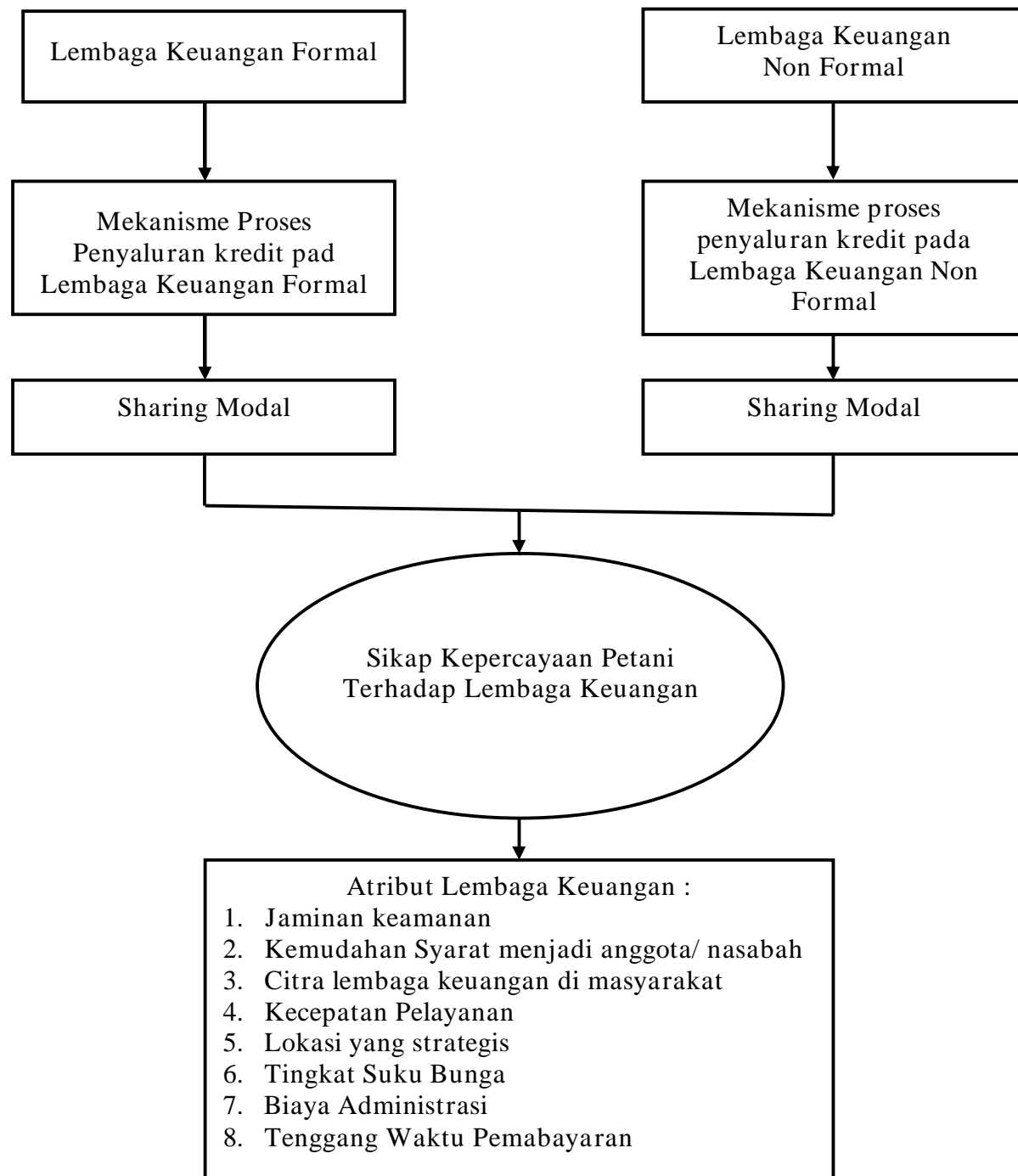
Dari uraian latar belakang, hasil penelitian terdahulu, dan faktor ekonomi maka dapat dibuat suatu kerangka pemikiran sebagai berikut :

Salah satu komoditas utama pertanian Indonesia adalah padi karena padi merupakan kebutuhan pokok penduduk Indonesia. Komoditi ini tumbuh hampir di seluruh daerah di Indonesia. Mengingat pentingnya komoditi ini sebagai bahan makanan pokok, kiranya pengembangan komoditi padi membutuhkan perhatian khusus. Di kebanyakan daerah, usahatani padi diusahakan dengan secara tradisional secara turun temurun. Salah satu kendala yang dihadapi petani adalah kurangnya modal usaha dan harga beras yang relatif murah. Selama ini pembiayaan usahatani masih menggantungkan pada bantuan pemerintah dengan kredit lunak melalui Kredit Usahatani (KUT) dan Kredit Ketahanan Pangan (KKP). Mengingat kondisi perekonomian yang belum pulih, maka bantuan pemerintah tersebut semakin menurun (Ruspandi, 2003).

Pada pembiayaan usahatani padi diperlukan peran dan dukungan perbankan untuk membantu petani dengan memberikan kredit khususnya untuk usahatani padi, yang menjadi permasalahan perbankan adalah tidak semua perbankan mau berkecimpung dalam pemberian bantuan kredit kepada jenis kredit ini mengingat tingkat resiko yang tinggi.

Petani ternyata tidak mudah untuk mengakses modal dari lembaga pembiayaan di sekitar tempat tinggal mereka, akibat prosedur dan persyaratan yang ketat (di lembaga formal) maupun tingkat suku bunga yang sangat tinggi (di lembaga non formal). Dari sisi ketersediaan dana, secara teoritis sebetulnya lembaga perbankan formal memiliki potensi besar untuk pembiayaan usaha pertanian. Namun demikian, perbankan yang punya legalitas dalam menghimpun dana masyarakat dalam jumlah sangat besar, ternyata belum maksimal dalam mendanai sektor pertanian. Setidaknya hal ini dapat diketahui dari proporsi kredit perbankan nasional untuk pertanian yang masih relatif rendah.

Aksesibilitas pelaku usahatani terhadap Lembaga Keuangan dapat dipengaruhi oleh beberapa atribut. Atribut – atribut tersebut antara lain Jaminan keamanan, Kemudahan Syarat menjadi anggota/ nasabah, Citra lembaga keuangan di masyarakat, Kecepatan Pelayanan, Lokasi yang strategis, Tingkat Suku Bunga, Biaya Administrasi, Tenggang Waktu Pemabayaran. Perilaku individu/masyarakat/lembaga terhadap pihak lainnya sangat tergantung dari sejauh mana persepsi dan pengetahuan yang dimiliki. Dalam kaitan hubungan kerjasama pembiayaan antara perbankan dengan para pelaku usahatani, maka pengetahuan dan persepsi masing-masing pihak terhadap pihak lainnya sangat menentukan intensitas hubungan kerjasama pembiayaan yang dilakukan.



Gambar 1. Diagram Alur Kerangka Pemikiran Sikap Kepercayaan Petani dalam memilih Lembaga Keuangan pada Usahatani Padi

Atribut pada penelitian ini diperoleh dari lembaga keuangan formal dan penelitian terdahulu tentang atribut yang menonjol pada lembaga keuangan formal maupun non formal yang mempengaruhi nasabahnya.

Atribut yang mempengaruhi nasabah merupakan ciri-ciri yang melekat dari produk inti dan faktor-faktor pendukung yang berkaitan dengan Lembaga Keuangan.

Dalam penelitian ini atribut yang dipertimbangkan adalah:

1. Jaminan Keamanan investasi dan transaksi keuangan.
2. Kemudahan syarat menjadi anggota/nasabah.
3. Citra Lembaga Keuangan di masyarakat.
4. Kecepatan Pelayanan.
5. Lokasi yang strategis.
6. Tingkat Suku Bunga.
7. Biaya Administrasi.
8. Tenggang Waktu Pemabayaran.

3.2. Hipotesis

Dari kerangka pemikiran diatas dirumuskan hipotesis sebagai berikut :

Sikap kepercayaan petani lebih mengarah kepada lembaga keuangan non formal dibandingkan dengan lembaga keuangan formal.

BAB IV

METODE PENELITIAN

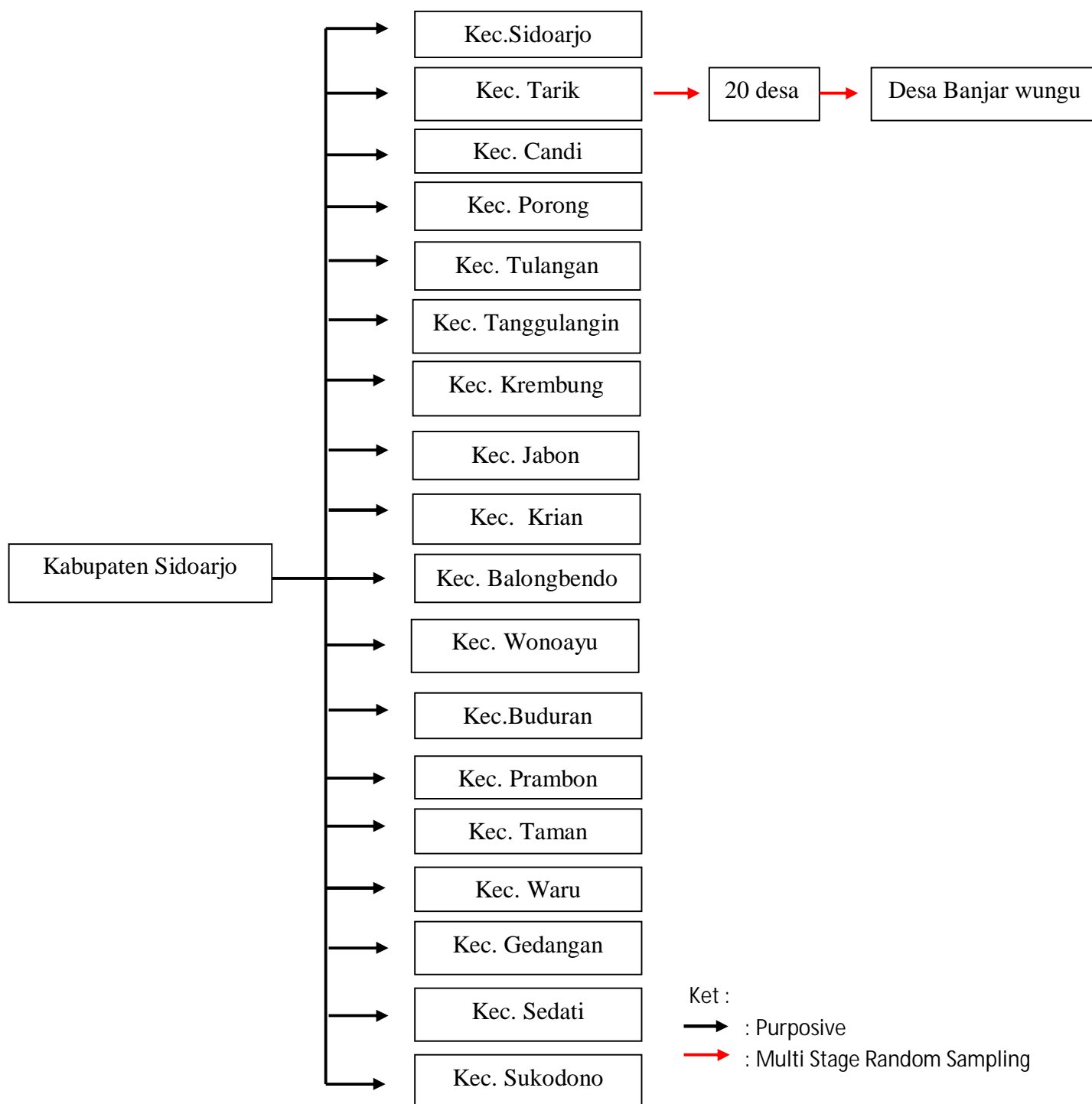
4.1. Penentuan Lokasi dan Waktu Penelitian

Penentuan daerah penelitian ini ditentukan dengan cara purposive dan prioritas untuk menentukan kecamatan mana yang akan dijadikan lokasi penelitian, karena di Kecamatan Tarik merupakan penyumbang produksi padi terbesar di Kabupaten Sidoarjo sebesar 188.042,07 Kw yang sekiranya dapat mewakili populasi sampling.

Setelah didapat lokasi kecamatan yang tepat dilanjutkan lagi pemilihan satu desa dari 20desa yang ada di kecamatan tarik dengan karakteristik sebagai berikut :

1. terdapat lembaga keuangan formal
2. terdapat lembaga keuangan non formal
3. masyarakatnya berusahatani padi dan melakukan peminjaman permodalan pada lembaga keuangan formal dan non formal.

Pemilihan desa ditentukan dengan menggunakan tehnik random sampling bertahap (multi stage random sampling) setelah dilakukan pegacakan sesuai dengan kriteria yang mewakili sampel, didapat Desa Banjar Wungu yang memiliki areal persawahaan yaitu sebesar 196.556 Ha. Untuk sekema pemilihan lokasi penelitian saya sajikan pada gambar 2 berikut ini :



Gambar 2 : Multi Stage Random Sampling Kecamatan Tarik, Sidoarjo.

Penelitian dilaksanakan pada bulan maret 2012 sampai dengan bulan mei 2012 di Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo.

4.2. Penentuan Responden

Penentuan responden terlebih dahulu diadakan survey pendahuluan, untuk mengetahui jumlah populasi secara keseluruhan. Populasi yang diteliti dalam penelitian ini adalah petani – petani yang mempunyai usahatani padi di desa Banjar Wungu Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo dan yang menggunakan lembaga keuangan formal maupun non formal.

Responden yang dijadikan sample meliputi masyarakat petani yang ada di Kecamatan Tarik terutama masyarakat petani yang tinggal di desa banjar wungu, dengan jumlah populasi petani sebesar 120 petani padi. Petani yang di jadikan responden yaitu petani yang mempunyai usahatani padi dan yang menggunakan kedua lembaga keuangan formal maupun non formal. Dari hasil survey pendahuluan diketahui bahwa jumlah populasi yang berkarakteristik tersebut sebesar 23 orang.

4.3. Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini diperlukan data primer dan data sekunder.

1. Data primer, merupakan sumber data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer dapat berupa opini subjek (orang) secara individual atau kelompok. Data primer yang diambil antara lain meliputi :
 - a. Sikap kepercayaan petani terhadap lembaga keuangan formal.
 - b. Sikap kepercayaan petani terhadap lembaga keuangan non formal.
 - c. Sosial ekonomi masyarakat.

- d. Karakteristik Petani.
2. Data sekunder, yakni data yang diperoleh dari monografi desa kecamatan dan kabupaten dalam angka, petugas penyuluh pertanian lapangan, BPS dan instansi serta dinas terkait. Data sekunder yang diambil antara lain meliputi :
 - a. Sidoarjo Dalam Angka (BPS).
 - b. Jumlah Kelompok Tani.
 - c. Keadaan geografis.
 - d. Jumlah Penduduk.

Adapun proses pengumpulan data dilakukan secara wawancara langsung dengan responden berdasarkan kuesioner yang telah di persiapkan.

4.4. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Untuk memperoleh gambaran yang jelas dalam menganalisa data-data maka perlu adanya definisi dan pengukuran variable sebagai berikut :

1. Petani adalah setiap orang yang melakukan sebagian atau seluruh kebutuhan hidupnya di bidang pertanian. Petani yang dimaksud dalam penelitian ini adalah petani yang melakukan usahatani padi pada Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo yang menggunakan kredit pada lembaga keuangan baik formal maupun non formal di daerah penelitian. (Hastuti, 2006)
2. Sikap merupakan potensi pendorong yang ada pada individu untuk bereaksi terhadap lingkungan. (Setiadi N.J ,2003)
3. Kepercayaan adalah pengetahuan konsumen mengenai suatu objek, atributnya, dan manfaatnya. Konsep kepercayaan konsumen adalah sangat terkait dengan

pembahasan sikap karena pengetahuan konsumen adalah kepercayaan konsumen.

(Ujang Sumarwan, 2011)

4. Sikap Keperecayaan Petani adalah proses keputusan yang di ambil petani dalam memilih suatu produk atau jasa, dalam hal ini lembaga keuangan formal dan non formal. (Ujang Sumarwan, 2004)
5. Atribut lembaga keuangan adalah ciri – cirri atau karakteristik yang melekat pada lembaga keuangan tersebut. Dalam penelitian ini atribut yang dipertimbangkan adalah : (Ajen Mukarom, 2009)
 - a. Jaminan Keamanan investasi dan transaksi keuangan, yaitu jaminan keamanan keuangan yang diberikan kepada nasabah atas investasi dan transaksi keuangan, sehingga nasabah merasa percaya dan aman saat melakukan investasi dan transaksi keuangan lainnya.
 - b. Kemudahan syarat menjadi anggota/nasabah, yaitu kemudahan syaratsyarat atau hal-hal yang harus dipenuhi para calon anggota yang akan masuk menjadi nasabah lembaga keuangan.
 - c. Citra Lembaga Keuangan di masyarakat, yaitu merupakan persepsi yang ada pada ingatan seseorang, yang menyangkut nama baik perusahaan terhadap lembaga keuangan, dan hubungan yang di jalin antara lembaga dan masyarakat.
 - d. Kecepatan Pelayanan, cekatan customer service dalam melayani nasabah.

- e. Lokasi yang strategis, yaitu tempat atau keberadaan gedung atau kantor lembaga keuangan yang mudah dijangkau dengan kendaraan umum dan di dekat jalan raya sehingga mudah dicari.
 - f. Tingkat Suku Bunga, adalah harga dari pinjaman, suku bunga dinyatakan sebagai persentase uang pokok per unit waktu. Bunga merupakan suatu ukuran harga sumber daya yang digunakan oleh debitur yang harus dibayarkan kepada kreditur.
 - g. Biaya Administrasi yaitu biaya yang dibebankan kepada konsumen sebagai biaya pendaftaran untuk menjadi anggota/nasabah.
 - h. Tenggang Waktu Pemabayaran, yaitu batas waktu yang sudah ditetapkan dan disepakati kedua belah pihak untuk pembayaran pinjaman
6. Lembaga Keuangan adalah Semua badan yang kegiatannya di bidang keuangan, melakukan penghimpunan dan penyaluran dana kepada masyarakat terutama guna membiayai investasi perusahaan. (Kasmir, 2008)
 7. Lembaga Keuangan Formal adalah lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana dari dan kepada masyarakat yang memiliki fungsi memperlancar lalu lintas pembayaran. Dalam hal ini objek lembaga keuangan dipilih secara sengaja yaitu Bank BRI. (Kasmir, 2008)
 8. Lembaga Keuangan Non Formal adalah sarana untuk menggerakkan system perekonomian masyarakat, khususnya membantu kebutuhan ekonomi masyarakat yang tidak bisa dijangkau oleh lembaga keuangan formal. Permodalannya bukan dari lembaga keuangan resmi, bantuan negara tidak ada, hubungan dengan

masyarakat sifatnya saling menguntungkan dan berdasar sifat saling percaya.
(Kasmir, 2008)

9. Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil keuntungan.(Sutarno, 2004)

Variable dalam penelitian ini terbagi dalam 2 (dua) kelompok variable, yaitu : variable untuk kelompok yang pertama adalah kekuatan kepercayaan bahwa usahatani yang menggunakan lembaga keuangan formal maupun non formal memiliki ke sepuluh atribut tersebut. Setiap responden diminta untuk menyatakan sikap terhadap pertanyaan apakah lembaga keuangan formal dan non formal, yang memiliki atribut : 1. Jaminan keamanan, 2. Kemudahan Syarat menjadi anggota/ nasabah, 3. Citra lembaga keuangan di masyarakat, 4. Kecepatan Pelayanan, 5. Lokasi yang strategis, 6. Tingkat Suku Bunga, 7. Biaya Administrasi, 8. Tenggang Waktu Pemabayaran, dalam 5 angka skala, mulai dari +2 yang berarti sangat baik sampai – 2 yang berarti sangat buruk. Skor rata – rata setiap variable akan digunakan untuk menghitung skor Model Sikap Multiatribut Fishbein. Pertanyaan untuk unsur kepercayaan (bi) terhadap atribut jasa yang menggunakan lembaga keuangan formal dan non formal dapat di sajikan dalam table berikut :

Tabel 1. Skor Kepercayaan terhadap Atribut – Atribut Lembaga Keuangan Formal dan Non Formal

Atribut	Skor					Tingkat Kepercayaan
Jaminan keamanan	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Setuju
Sangat Setuju						
Kemudahan Syarat menjadi anggota/nasabah	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Sulit
Sangat Mudah						
Citra lembaga keuangan di masyarakat	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Terkenal
Sangat Terkenal						
Kecepatan Pelayanan	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Cepat
Sangat Cepat						
Lokasi yang Strategis	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Jauh
Sangat Dekat						
Tingkat Suku Bunga	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tinggi
Sangat kecil						
Biaya Administrasi	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Mahal
Sangat Murah						
Tenggang Waktu Pemabayaran	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Terbatas
Sangat Luwes						

Variable untuk kelompok yang kedua adalah variable evaluasi terhadap sepuluh atribut lembaga Keuangan (variable ei), yang terdiri atas sepuluh buah pertanyaan, yaitu : 1. Jaminan keamanan, 2. Kemudahan Syarat menjadi anggota/nasabah, 3. Citra lembaga keuangan di masyarakat, 4. Kecepatan Pelayanan, 5. Lokasi yang strategis, 6. Tingkat Suku Bunga, 7. Biaya Administrasi, 8. Tenggang Waktu Pemabayaran. Setiap responden diminta untuk menyatakan sikapnya atau

mengevaluasi terhadap atribut lembaga keuangan dalam 5 angka skala, mulai dari +2 yang berarti sangat penting sampai – 2 yang berarti sangat tidak penting. Pertanyaan untuk unsur evaluasi (ei) terhadap atribut jasa yang menggunakan lembaga keuangan formal dan non formal dapat di sajikan dalam table berikut :

Tabel 2. Skor Evaluasi Terhadap Atribut – Atribut Lembaga Keuangan Formal dan Non Formal.

Atribut	Skor					Tingkat Evaluasi
Jaminan keamanan Sangat Penting	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Penting
Kemudahan Syarat menjadi anggota/ nasabah Sangat Mudah	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Penting
Citra lembaga keuangan di masyarakat Sangat Penting	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Penting
Kecepatan Pelayanan Sangat Penting	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Penting
Lokasi yang Strategis Sangat Penting	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Penting
Tingkat Suku Bunga Sangat Penting	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Penting
Biaya Administrasi Sangat Penting	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Penting
Tenggang Waktu Pemabayaran Sangat Penting	+2	+1	0	-1	-2	Sangat Tidak Penting

Untuk mengestimasi sikap terhadap masing – masing merek dengan menggunakan indeks biei, setiap skor kepercayaan harus lebih dahulu dikalikan

dengan skor evaluasi yang sesuai. Proses yang sama diulang untuk masing – masing dari sepuluh atribut selebihnya.

4.5. Analisis Data

Data yang diperoleh dari responden melalui wawancara dengan menggunakan kuisioner, kemudian di tabulasikan, tabulasi ini untuk memudahkan dalam melakukan analisis.

Untuk menjawab tujuan pertama adalah untuk mengetahui mekanisme lembaga keuangan formal dan non formal yang membantu kredit untuk usahatani padi tersebut, dan untuk menjawab tujuan ke dua yaitu Untuk mengetahui proses realisasi dana kredit pada usahatani padi, menggunakan analisis diskriptif yaitu dengan cara data yang diperoleh dari hasil wawancara kepada petani akan di uraikan kembali secara lebih jelas. Hal ini dilakukan karena dalam mengemukakan jawaban tidak menggunakan rumus dan perhitungan.

Sedangkan untuk menganalisis tujuan ketiga dengan mengukur sikap kepercayaan konsumen dapat dilakukan dengan model multiatribut. Model sikap multiatribut menggambarkan rancangan yang berharga untuk memeriksa hubungan antara pengetahuan produk yang dimiliki konsumen dan sikap terhadap produk berkenaan dengan ciri atau atribut produk. Salah satu model sikap yang paling terkenal adalah model sikap multiatribut Fishbein. Model sikap Fishbein ini berfokus pada prediksi sikap yang dibentuk seseorang terhadap obyek tertentu. Secara simbolis rumus tersebut dapat diekspresikan sebagai berikut :

$$A_o = \sum_{i=1}^n b_i e_i$$

Dimana :

- A_o : Sikap Terhadap Obyek
- B_i : Kekuatan Kepercayaan Bahwa Obyek memiliki atribut i
- e_i : Evaluasi mengenai atribut i
- n : Jumlah atribut yang menonjol

- Sikap Terhadap Obyek (A_o)

Sikap merupakan hasil dari faktor genetis dan proses belajar yang selalu berhubungan dengan suatu obyek atau produk. Sikap biasanya memberikan nilai (menerima atau menolak) terhadap obyek atau produk yang dihadapinya.

Menurut Kotler (2004) sikap adalah evaluasi perasaan dan kecenderungan dari seseorang terhadap suatu obyek atau ide yang relatif konsisten. Sikap adalah sejauh mana perasaan seseorang terhadap suatu objek positif atau negatif, suka atau tidak suka, setuju atau tidak setuju. Definisi ini menunjukkan bahwa sikap sebagai suatu perasaan atau reaksi penilaian terhadap suatu objek.

- Keyakinan tentang perilaku (b_i)

Keyakinan tentang perilaku adalah pemikiran seseorang mengenai suatu objek yang diyakini memiliki atribut tertentu akan mempunyai hasil atau akibat. Keyakinan menjadi dasar terbentuknya sikap terhadap suatu obyek, dimana keyakinan tersebut dapat muncul karena adanya interaksi antara individu dengan obyek dan adanya informasi tentang obyek yang diperoleh dari berbagai sumber. Keyakinan konsumen terhadap suatu merek adalah karakteristik yang diberikan

konsumen terhadap merek tersebut. Melalui penelitian pemasaran, pemasar mengembangkan dan mengidentifikasi atribut-atribut dan manfaat apa yang dipertimbangkan oleh konsumen dalam melakukan pembelian. Identifikasi keyakinan dalam penelitian pemasaran dapat berbentuk pernyataan yakin atau tidak yakin dari konsumen terhadap konsekuensi atribut yang diterima ketika membeli produk.

Variabel b_i menunjukkan seberapa kuat konsumen percaya bahwa lembaga keuangan yang diteliti memiliki atribut yang diberikan. Skala pengukuran b_i juga sama dengan e_i yaitu lima, namun variabel penilaiannya berbeda yaitu sangat setuju hingga tidak setuju. Sebagai contoh :

Jaminan Keamanan pada lembaga keuangan formal adalah :

Sangat setuju : : : : : Tidak setuju
 +2 +1 0 -1 -2

- Evaluasi (e_i)

Evaluasi mencerminkan seberapa baik konsumen menilai suatu atribut. Evaluasi merupakan penilaian konsumen terhadap akibat tiap atribut, manfaat yang ditawarkan juga memiliki pengaruh dalam pembentukan sikap. Komponen ini berkaitan dengan penilaian yang diberikan oleh seseorang terhadap akibat yang dapat diperoleh dimana evaluasi tersebut dapat bersifat baik atau tidak baik, positif atau tidak positif, setuju atau tidak setuju dll. Evaluasi dapat diukur dengan merangking dari yang “buruk” sampai pada yang “sempurna” atau dari atribut yang paling tidak disukai sampai yang paling disukai.

Komponen ei, yang menggambarkan evaluasi atribut, di ukur secara khas pada sebuah skala evaluasi lima angkayang berjajar dari “sangat penting” hingga “tidak penting ”. Sebagai contoh :

Jaminan Keamanan pada lembaga keuangan formal adalah :

Sangat penting ___: ___: ___: ___: ___: Tidak penting
+2 +1 0 -1 -2

Atribut – atribut dari lembaga keungan pada penelitian ini adalah :

1. Jaminan keamanan
2. Kemudahan Syarat menjadi anggota/ nasabah.
3. Citra lembaga keuangan di masyarakat
4. Kecepatan Pelayanan
5. Lokasi yang strategis
6. Tingkat Suku Bunga
7. Biaya Administrasi
8. Tenggang Waktu Pemabayaran

Dari hasil tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran tentang sikap perilaku petani dalam memilih lembaga keuangan yang akan digunakan untuk membantu dalam menjalankan usahataninya tersebut.

Sikap petani terhadap atribut produk dapat berbeda – beda, karena keyakinan atau kepercayaan dan evaluasi terhadap atribut yang dimiliki produk tersebut, dan pada akhirnya akan memunculkan keinginan atau minat petani untuk bekerjasama dengan lembaga keungan berdasarkan atribut unggulannya.

BAB V

HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Keadaan Umum Daerah Penelitian

5.1.1. Letak Geografis Kecamatan Tarik

Kecamatan Tarik terdapat di wilayah paling selatan sisi barat pada Kabupaten Sidoarjo. Merupakan wilayah yang sebagian besar penduduknya mempunyai mata pencaharian pada bidang pertanian. Sebagian besar penduduk kecamatan Tarik merupakan petani yang terdapat di semua wilayah. Oleh karena itu bidang pertanian yang terdapat di kecamatan Tarik merupakan salah satu bidang yang diandalkan sebagai mata pencaharian penduduk / warga.

Kecamatan Tarik berada di ujung barat Kabupaten Sidoarjo. Berjarak 33 Km dari pusat kota Sidoarjo. Sebelah barat dan selatan kecamatan berbatasan dengan Kabupaten Mojokerto, sebelah timur berbatasan dengan kecamatan Prambon, sedangkan sebelah utara berbatasan dengan kecamatan Balongbendo. Keadaan geografis Kecamatan Tarik Kabupaten Sidoarjo dapat dilihat pada data berikut.

1	Ketinggian Wilayah dari permukaan laut	:	16 m dpl
2	Luas Wilayah	:	3.635.235,849 Ha
3	Jumlah desa / kelurahan	:	20 buah
4	Jumlah dusun	:	68 buah
5	Jumlah penduduk	:	32003 jiwa
6	Jumlah Kepala Keluarga	:	16425 KK
7	Jumlah Sekolah	:	28 buah
8	Banyaknya rumah penduduk	:	16423 buah
9	Jumlah Sarana Kesehatan	:	30 buah

- Catatan : berdasarkan data monografi tahun 2008

5.1.2. Letak Geografis Desa Banjar Wungu

Desa banjarwungu berada di kecamatan Tarik, Kabupaten Sidoarjo. lokasi desa ini terletak paling Barat Kabupaten Sidoarjo. Desa banjar wungu sebelah utara berbatasan dengan Desa Segodabancang (Kecamatan Tarik), sebelah selatan berbatasan dengan Desa Mergosari (Kecamatan Tarik) , sebelah barat berbatasan dengan Desa Kemuning (Kecamatan Tarik) , sedangkan sebelah timur berbatasan dengan Desa Gempol Kluthuk (Kecamatan Tarik).

Sebagian besar penduduk kecamatan Tarik merupakan petani yang terdapat di semua wilayah. Oleh karena itu bidang pertanian yang terdapat di kecamatan Tarik merupakan salah satu bidang yang diandalkan sebagai mata pencaharian penduduk / warga. Jumlah penduduk desa banjar wungu sebesar 2.791 jiwa.

Jumlah Penduduk :

Laki	: 1386 orang
Perempuan	: 1405 orang
Total	: 2791 orang
Jumlah KK	: 905 KK
Kepadatan Penduduk	: 666 /km

Luas Wilayah (186.000 Ha)

Luas Pemukiman	: 26.725 Ha
Luas Persawahan	: 196.556 Ha
Luas Perkebunan	: - Ha
Luas Kuburan	: 15.00 Ha
Luas Pekarangan	: 38.500 Ha
Luas Pertamanan	: - Ha
Luas Perkantoran	: 0.100 Ha
Prasarana umum lainnya	: 10.000 Ha

Catatan : berdasarkan data monografi tahun 2008

5.2. Karakteristik Petani Responden

5.2.1. Jenis Kelamin

Jenis kelamin digunakan untuk mengetahui ciri pokok dari petani responden yang dalam hal ini adalah petani yang menggunakan kedua lembaga keuangan tersebut dan petani yang pernah menggunakan kedua lembaga keuangan tersebut.

Jenis kelamin dari penelitian ini ditunjukkan dalam tabel berikut ini :

Tabel 3. Jenis Kelamin Responden Petani

No.	Jenis Kelamin	Petani Responden	
		Jumlah (Orang)	Presentasi (%)
1.	Pria	23	100
2.	Wanita	0	0
Total		23	100

Sumber : Data Primer, 2012

Dari tabel diatas dapat terlihat bahwa mayoritas petani yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah pria. Untuk responden berjenis kelamin pria dengan persentase sebesar 100% dan responden yang berjenis kelamin wanita dengan persentase sebesar 0%, dikarena seorang wanita sibuk untuk mengurus anak - anaknya dan bertanggung jawab untuk mengurus rumah. Petani responden pria lebih banyak jumlahnya dibandingkan petani responden wanita salah satu penyebabnya karena :

1. Pria sebagai kepala keluarga yang harus memenuhi kebutuhan keluarga.
2. Pria sebagai orang yang bertanggung jawab dalam melakukan kegiatan usahatani yang dimilikinya.
3. Pria yang banyak melakukan aktivitas usahatani.

5.2.2. Usia

Setiap jenjang usia mempunyai kecenderungan relatif berbeda. Komposisi usia yang beraneka ragam akan memperanekaragamkan pada perilaku petani nasabah. Usia berkaitan dengan gaya hidup manusia karena kebutuhan dan selera seseorang akan berubah sesuai dengan usia. Setiap jenjang usia juga menentukan selera dari pengguna jasa lembaga keuangan dan bentuk pelayanan yang diharapkan dari pihak lembaga keuangan. Usia responden dalam penelitian ini ditunjukkan dalam tabel berikut ini :

Tabel 4. Usia Petani Responden

No.	Usia (Tahun)	Petani Responden	
		Jumlah (orang)	Presentase (%)
1.	30 – 45	9	39,13
2.	45- 60	11	47,82
3.	> 60	3	13,04
Total		23	100

Sumber : Data Primer, 2012

Dari data diatas didapatkan hasil bahwa mayoritas petani responden berada pada usia 45 - 60 tahun dengan persentase sebesar 47,82% dan hanya beberapa petani responden yang berusia dibawah dan diatas usia tersebut. Dapat disimpulkan bahwa pada petani responden berada dalam usia dan kondisi pola pikir yang matang serta lebih baik dalam menentukan pilihan yang tepat untuk mereka sendiri dan juga dapat menentukan dan membuat keputusan yang tepat.

Pada usia tersebut mayoritas petani responden sudah berkeluarga dan memiliki anak sehingga biaya keluarga yang menjadi tanggungan juga menjadi bahan pertimbangan dalam membuat keputusan yang tepat.

5.2.3. Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan variabel penting dalam mempengaruhi perilaku petani dalam mengambil keputusan. Tingkat pendidikan ini dapat mempengaruhi petani nasabah untuk mengambil atau tidaknya kredit berdasarkan kemampuan yang dimiliki petani untuk menerima atau menyerap informasi yang ada mengenai kredit. Hal ini dikarenakan tingkat pendidikan sangat berpengaruh terhadap pengetahuan serta kemampuan petani dalam menyerap suatu informasi. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin tinggi pula kemampuannya dalam menyerap suatu informasi. Pada penelitian ini tingkat pendidikan petani responden dibagi atas tamat SD, tamat SLTP, tamat SLTA dan tamat Perguruan Tinggi atau Universitas.

Tabel 5. Tingkat Pendidikan Petani Responden

No.	Pendidikan	Petani Responden	
		Jumlah (orang)	Presentase (%)
1.	Tidak Bersekolah	5	21.74
2.	SD	11	47.83
3.	SMP	5	21.74
4.	SMA	2	8.70
5.	Universitas	0	0.00
Total		23	100

Sumber : Data Primer, 2012

Dari data diatas diperoleh hasil bahwa tingkat pendidikan petani masih sangat rendah yang terlihat dengan banyaknya responden yang hanya mengenyam pendidikan sampai tingkat SD bahkan masih ada sejumlah responden yang tidak bersekolah. Untuk petani yang tidak bersekolah sebesar 20,74% serta sebanyak 11 orang dengan persentase sebesar 47,83% hanya bersekolah sampai tingkat SD,

sampai tingkat SLTP sebesar 21,74%, tingkat SLTA sebesar 8,70% dan tidak ada petani responden yang mengenyam pendidikan sampai tingkat perguruan tinggi.

5.2.4. Luas Lahan

Luas lahan yang dimiliki oleh petani responden tersaji dalam tabel berikut ini:

Tabel 6. Luas Lahan yang Dimiliki Petani Responden

No.	Luas Lahan (ha)	Petani Responden	
		Jumlah (orang)	Presentase (%)
1.	$\leq 0,5$	9	39.13
2.	$0,5 < 1$	10	43.48
3.	1	3	13.04
Total		23	100

Sumber : Data Primer, 2012

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa sebesar 39,13% petani memiliki luas lahan $\leq 0,5$ ha dan 43,48% memiliki luas lahan sekitar 0,5 – 1 ha serta hanya sebagian kecil petani yang memiliki luas lahan 1 ha sebesar 13,04%. Disini dapat dikatakan bahwa mayoritas petani responden merupakan petani yang relatif memiliki luas lahan yang tidak begitu besar dan bahkan diantaranya masih banyak yang mengerjakan sendiri lahannya bersama-sama dengan keluarga akibat lahan yang dimiliki sempit sehingga tidak memerlukan tambahan tenaga kerja didalamnya. Untuk hal ini ada kaitannya dengan jumlah kredit yang nantinya diambil dimana dengan luas lahan yang rata-ratanya hanya berkisar antar $<0,5 - 1$ ha maka petani cenderung mengambil jumlah kredit yang tidak terlalu besar yakni hanya digunakan sebagai tambahan modal tani yang belum tercukupi oleh petani.

5.3. Lembaga Keuangan formal (BRI) di Kecamatan Tarik

5.3.1. Profile BRI

Bank Rakyat Indonesia (BRI) adalah salah satu bank milik pemerintah yang terbesar di Indonesia. Pada awalnya Bank Rakyat Indonesia (BRI) didirikan di Purwokerto, Jawa Tengah oleh Raden Bei Aria Wirjaatmadja dengan nama *Hulp-en Spaarbank der Inlandsche Bestuurs Ambtenaren* atau Bank Bantuan dan Simpanan Milik Kaum Priyayi yang berkebangsaan Indonesia (pribumi). Berdiri tanggal 16 Desember 1895, yang kemudian dijadikan sebagai hari kelahiran BRI.

Periode setelah kemerdekaan RI, berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 1 tahun 1946 Pasal 1 disebutkan bahwa BRI adalah sebagai Bank Pemerintah pertama di Republik Indonesia. Dalam masa perang mempertahankan kemerdekaan pada tahun 1948, kegiatan BRI sempat terhenti untuk sementara waktu dan baru mulai aktif kembali setelah perjanjian Renville pada tahun 1949 dengan berubah nama menjadi Bank Rakyat Indonesia Serikat. Pada waktu itu melalui PERPU No. 41 tahun 1960 dibentuklah Bank Koperasi Tani dan Nelayan (BKTN) yang merupakan peleburan dari BRI, Bank Tani Nelayan dan *Nederlandsche Maatschappij* (NHM). Kemudian berdasarkan Penetapan Presiden (Penpres) No. 9 tahun 1965, BKTN diintegrasikan ke dalam Bank Indonesia dengan nama Bank Indonesia Urusan Koperasi Tani dan Nelayan.

Setelah berjalan selama satu bulan, keluar Penpres No. 17 tahun 1965 tentang pembentukan bank tunggal dengan nama Bank Negara Indonesia. Dalam ketentuan baru itu, Bank Indonesia Urusan Koperasi, Tani dan Nelayan (eks

BKTN) diintegrasikan dengan nama Bank Negara Indonesia unit II bidang Rural, sedangkan NHM menjadi Bank Negara Indonesia unit II bidang Ekspor Impor (Exim).

Berdasarkan Undang-Undang No. 14 tahun 1967 tentang Undang-undang Pokok Perbankan dan Undang-undang No. 13 tahun 1968 tentang Undang-undang Bank Sentral, yang intinya mengembalikan fungsi Bank Indonesia sebagai Bank Sentral dan Bank Negara Indonesia Unit II Bidang Rular dan Ekspor Impor dipisahkan masing-masing menjadi dua Bank yaitu Bank Rakyat Indonesia dan Bank Ekspor Impor Indonesia. Selanjutnya berdasarkan Undang-undang No. 21 tahun 1968 menetapkan kembali tugas-tugas pokok BRI sebagai bank umum.

Sejak 1 Agustus 1992 berdasarkan Undang-Undang Perbankan No. 7 tahun 1992 dan Peraturan Pemerintah RI No. 21 tahun 1992 status BRI berubah menjadi perseroan terbatas. Sampai sekarang PT. BRI (Persero) yang didirikan sejak tahun 1895 tetap konsisten memfokuskan pada pelayanan kepada masyarakat kecil.

5.3.2. Visi dan Misi BRI

1. Visi BRI

Menjadi bank komersial terkemuka yang selalu mengutamakan kepuasan nasabah.

2. Misi BRI

- a. Melakukan kegiatan perbankan yang terbaik dengan mengutamakan pelayanan kepada usaha mikro, kecil dan menengah untuk menunjang peningkatan ekonomi masyarakat.

- b. Memberikan pelayanan prima kepada nasabah melalui jaringan kerja yang tersebar luas dan didukung oleh sumber daya manusia yang profesional dengan melaksanakan praktek good corporate governance.
- c. Memberikan keuntungan dan manfaat yang optimal kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

5.3.3. Produk dan Layanan BRI

Bank Rakyat Indonesia menyediakanbermacam – macam produk perbankan : meliputi produk dana, produk jasa, dan pelayanan serta produk kredit. Berikut Tabel 3. mengenai produk dan layanan BRI :

Tabel 7. Produk dan Layanan BRI

Produk	Layanan
Produk Simpanan	<ul style="list-style-type: none"> a. Simpedes b. Simaskot c. Britama d. Taspen e. Deposito
Kartu Kredit	<ul style="list-style-type: none"> a. Kratu Kredit BRI
Perbankan Elektronik	<ul style="list-style-type: none"> a. ATM BRI b. Britama Prime Card c. SMS Banking BRI d. Call Center
Pinjaman Mikro	<ul style="list-style-type: none"> a. Kupedes
Pinjaman Ritel	<ul style="list-style-type: none"> a. Kredit Anggunan Kas b. Kredit Express c. Kredit Investasi d. Kredit Modal Kerja, dll
Pinjaman Menengah	<ul style="list-style-type: none"> a. Agribisnis b. Bisnis Umum
Pinjaman Program	<ul style="list-style-type: none"> a. KPEN-RP b. KKPE
Pinjaman Kredit Usaha Rakyat	<ul style="list-style-type: none"> a. KUR BRI b. KUR TKI BRI

Sumber : Bank Rakyat Indonesia

Bank BRI merupakan lembaga pembiayaan yang sangat berperan melayani kebutuhan masyarakat. Kupedes merupakan skim yang melayani dengan volume pinjaman antara Rp 25.000 - Rp 50.000.000. Untuk mendapat pinjaman nasabah harus menyerahkan agunan sebagai jaminan, antara lain berupa sertifikat tanah, sertifikat tanah dan bangunan, surat berharga seperti slip gaji. Kredit biasa senilai 120 % dari pinjaman, sedang kredit konsumtif 40 % dari penghasilan. Jangka waktu pinjaman 3 - 24 bulan, dengan tingkat bunga 24% - 32 %. Sedangkan besar masyarakat menyatakan bahwa pinjam ke BRI merupakan prosedur peminjaman yang relatif sulit, dan memerlukan biaya tinggi. Oleh karena itu sebagian besar peminjam adalah dari golongan mampu atau pengusaha dan mempunyai pendidikan yang relative tinggi.

5.4. Mekanisme Lembaga Keuangan Formal (BRI) di Kecamatan Tarik



Gambar 3 : Kantor Cabang Pembantu BRI Kecamatan Tarik

Bank BRI merupakan lembaga pembiayaan yang sangat berperan melayani kebutuhan masyarakat di kecamatan Tarik tersebut, dikarenakan Bank BRI merupakan satu – satunya lembaga formal yang ada di kecamatan tersebut.

Berikut ini macam - macam pinjaman yang ada dan yang ditawarkan oleh bank BRI untuk masyarakat dan petani di kecamatan tarik :

A. KUPEDES Kredit dengan bunga bersaing yang bersifat umum untuk semua sektor ekonomi, ditujukan untuk individual (badan usaha maupun perorangan) yang memenuhi persyaratan dan dilayani di seluruh BRI Unit dan Teras BRI.

1. Manfaat

- 1) Mendukung berbagai keperluan pembiayaan semua jenis usaha dengan memenuhi kebutuhan modal kerja dan investasi.
- 2) Mendukung pemenuhan kebutuhan lainnya seperti pembiayaan pendidikan, perbaikan rumah, pembelian kendaraan, dsb.
- 3) Berlaku untuk semua sektor usaha, meliputi pertanian, perdagangan, perindustrian, maupun jasa lainnya.

2. Keunggulan

- 1) Bunga bersaing & syarat mudah
 - 2) Agunan tidak harus bersertifikat
 - 3) Angsuran sesuai kebutuhan (bulanan / musiman / dll)
 - 4) Biaya administrasi mulai dari Rp 10.000,-
 - 5) Bebas biaya provisi
 - 6) Bonus bagi debitur yang angsurannya dibayar tepat waktu
- *) syarat dan ketentuan berlaku

3. Fasilitas dan Keistimewaan

- 1) Memperoleh asuransi jiwa kredit
- 2) Memperoleh asuransi jiwa, kesehatan, kecelakaan, dan meninggal dunia.
- 3) Setoran dapat dilakukan di semua BRI Unit maupun melalui EDC Collection.
- 4) Diberikan IPTW (Insentif pembayaran tepat waktu) bagi nasabah yang tertib mengangsur pinjamannya secara tepat waktu selama periode tertentu yaitu sebesar $\frac{1}{4}$ bagian dari suku bunga.

4. Syarat dan Ketentuan Kupedes

- 1) Plafond Kupedes minimal Rp 25.000,- dan maksimum Rp. 25.000.000,-
- 2) Dapat diberikan kedua jenis Kupedes dalam waktu bersamaan sepanjang besarnya belum mencapai maksimum Rp. 25.000.000,-
- 3) Melampirkan legalitas usaha (Minimal surat keterangan usaha dari Kepala Desa / Lurah / Pasar)
- 4) Pengalaman usaha minimal 1 tahun
- 5) Melampirkan dokumen identitas diri (KTP / SIM)
- 6) Agunan yang harus disediakan oleh calon nasabah nilainya harus cukup mengcover jumlah Kupedes yang diterimanya beserta kewajiban-kewajibannya (pinjaman pokok + bunga).

5. Jangka Waktu dan Pola Angsuran

Jangka waktu angsuran minimal 3 bulan dan maksimal 24 bulan.

Untuk Kupedes modal Kerja dan Investasi 36 bulan. Pola angsuran:

- a) Angsuran secara bulanan.
- b) Angsuran secara bulanan dengan grace period Angsuran 3,4, 6 bulan.

a. Agribisnis

Kredit Agribisnis merupakan kredit yang diberikan kepada individu atau perusahaan yang bergerak di bidang pertanian (agribisnis) dalam arti luas, baik untuk kegiatan on-farm maupun off-farm dari hulu hingga hilir, seperti bidang pertanian, perkebunan, kehutanan, peternakan, perikanan, perdagangan, penunjang dan jasa lainnya yang terkait bidang agribisnis.

b. KKPE

Kredit Ketahanan Pangan dan Energi adalah Kredit investasi dan/atau modal kerja yang diberikan dalam rangka mendukung pelaksanaan Program Ketahanan Pangan dan Program Pengembangan Tanaman Bahan Baku Bahan Bakar Nabati. Beberapa obyek yang dapat dibiayai antara lain:

1. Tanaman Pangan Padi, jagung, kedelai, ubi kayu, ubi jalar, kacang tanah, koro, perbenihan (padi, jagung dan atau kedelai).
2. Tanaman Hortikultura. Bawang merah, cabai, kentang, bawang putih, tomat, jahe, kunyit, kencur, pisang, salak, nenas, buah naga, melon,

semangka, pepaya, strawberi, pemeliharaan manggis, mangga, durian, jeruk, dan atau apel

3. Peternakan Sapi Potong, sapi perah, sapi, kerbau, kambing/domba, ayam ras, ayam buras, itik, burung puyuh, dan atau kelinci.
 4. Pangan. Gabah, jagung dan atau kedelai.
 5. Pengadaan / Peremajaan alat dan mesin, Untuk mendukung usaha tsb di atas meliputi traktor, power thresher, corn sheller, pompa air, dryer, vacuum fryer, chopper, mesin tetas, pendingin susu, dan atau biodigester.
 6. Perikanan, Diberikan untuk membiayai modal kerja usaha penangkapan ikan melalui KUB atau pembudidayaan ikan melalui pokdakan.
 - a) Penangkapan ikan, meliputi kegiatan usaha penangkapan dgn menggunakan alat tangkap pancing, jaring dan pukat beserta turunannya.
 - b) Pembudidayaan ikan, meliputi kegiatan usaha pembudidayaan udang, bandeng, kerapu, kakap, nila, gurame, patin, lele, ikan mas, dan rumput laut.
- 1) Ketentuan
- a). Petani menjadi anggota Kelompok Tani
 - b) Petani peserta paling kurang berumur 21 tahun atau sudah menikah

- c) Bersedia mengikuti petunjuk dinas teknis atau penyuluh pertanian dan mematuhi ketentuan-ketentuan sebagai peserta KKP-E
- d) Memiliki bukti kepemilikan lahan atau Surat Kuasa Garap bagi petani penggarap diketahui oleh Kepala Desa/Kelompok Tani
- e) Rekomendasi dari PPL / Mitra Usaha
- f) Tidak memiliki tunggakan kredit
- g) Maksimal lahan yang dibiayai 4 ha
- h) Surat Kuasa petani kepada Kelompok Tani / Koperasi
- i) Plafon kredit kepada setiap petani maks Rp. 50 juta
- j) Plafon kredit kepada kelompok tani dalam rangka pengadaan/peremajaan alat dan mesin untuk mendukung pengembangan tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, dan peternakan maks Rp. 500 juta

2) Persyaratan

- a. Permohonan diajukan debitur secara tertulis

Dilampiri :

- 1) Surat Kuasa
- 2) Susunan Pengurus
- 3) RDKK yg ditandatangani Pengurus Kelompok dan PPL
- 4) Surat Kuasa Garap diketahui kep. Desa dan PPL
- 5) Fotocopy KTP

- 6) Bukti kepemilikan lahan
 - b. KKP-E diberikan melalui Kelompok
Petani/Peternak/Pembudidaya/ nelayan
 - c. Pola kredit executing
 - d. Tingkat Bunga*)
 - 1) Tebu = LPS + 5%
 - 2) Non Tebu = LPS + 6%
 - e. Jangka Waktu Maksimal 3 tahun
 - f. Maksimal lahan yang dibiayai 4 Ha
- *) dapat berubah sesuai ketentuan yang terbaru

D. KUR BRI

Kredit Modal Kerja (KMK) dan atau Kredit Investasi (KI) dengan plafon kredit sampai dengan Rp 500 juta yang diberikan kepada usaha mikro, kecil dan koperasi yang memiliki usaha produktif yang akan mendapat penjaminan dari Perusahaan Penjamin.

1) Tujuan

- a) Meningkatkan akses pembiayaan UMKM & K kepada Bank.
- b) Pembelajaran UMKM untuk menjadi debitur yang bankable sehingga dapat dilayani sesuai ketentuan komersial perbankan pada umumnya (Sebagai embrio debitur komersial).
- c) Diharapkan usaha yang dibiayai dapat tumbuh dan berkembang secara berkesinambunga.

2). Ketentuan

- a. Calon debitur adalah individu (perorangan / badan hukum), Kelompok, Koperasi yang melakukan usaha produktif yang layak
- b. Memiliki legalitas yang lengkap :
 1. Individu : KTP / SIM, & KK
 2. Kelompok : Surat Pengukuhan dari Instansi terkait atau Surat Keterangan dari Kepala Desa atau Kelurahan atau Akte Notaris.
 3. Koperasi / Badan Usaha Lain : Sesuai ketentuan yang berlaku.
 4. Lama usaha minimal 6 bulan

3). Perijinan :

- a. Plafond kredit s/d Rp. 100 juta : SIUP, TDP & SITU atau Surat Keterangan Usaha dari Lurah/ Kepala Desa.
- b. Plafond kredit > Rp. 100 juta : Minimal SIUP atau sesuai ketentuan yang berlaku

4). Persyaratan Kredit

1. Plafond kredit > Rp 20 juta s/d Rp 500 juta
2. Suku Bunga efektif maksimal 14 % per tahun
3. Jangka waktu dan Jenis Kredit :
 - a) KMK : maksimal 3 tahun

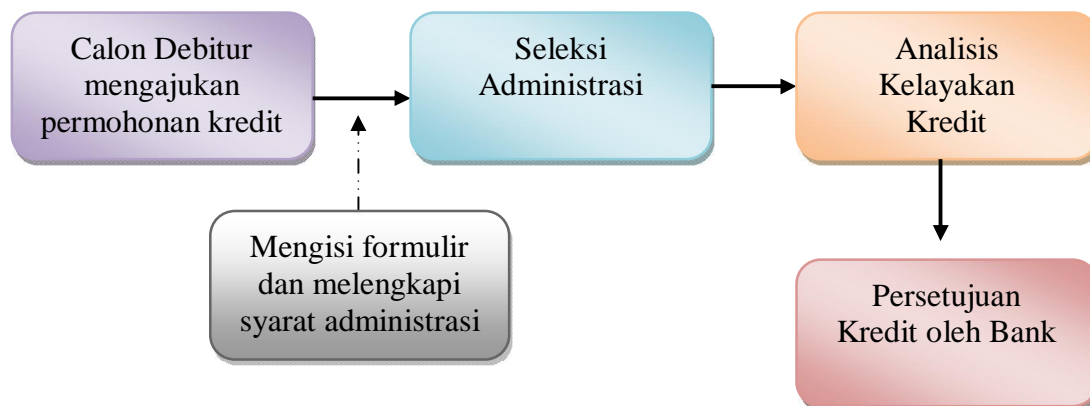
- b) KI : maksimal 5 tahun, Dalam hal perpanjangan, suplesi dan restrukturisasi
- c) KMK : maksimal 6 tahun
- d) KI : maksimal 10 tahun

4. Agunan

1. Pokok : Dapat hanya berupa agunan Pokok apabila sesuai keyakinan Bank Proyek yang dibiayai cashflownya mampu memenuhi seluruh kewajiban kepada bank (layak)
2. Tambahan : Sesuai dengan ketentuan pada Bank Pelaksana

Berikut ini pada gambar 4 dapat dilihat alur mekanisme penyaluran kredit pada lembaga keuangan formal (BRI).

Gambar 4: Mekanisme Penyaluran Kredit pada Lembaga Keuangan Formal (BRI).



Sumber : Bank BRI, 2012

Alur pengajuan kredit pada BRI dimulai dari pengajuan kredit oleh debitur atau nasabah dengan mengisi formulir – formulir yang telah disediakan dan melengkapi persyaratan serta administrasinya. Seleksi administrasi berguna untuk

mengecek apakah persyaratan dan data – data debitur sudah terpenuhi atau belum. Setelah data dan persyaratan yang dibutuhkan sudah lengkap pihak bank akan melakukan konfirmasi data pada debitur guna memastikan dokumen administrasi yang diserahkan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

Setelah dilakukan seleksi administrasi kemudian dilanjutkan dengan analisis kelayakan kredit. Faktor yang dianalisa adalah 5 C, yaitu tentang

1. Character, untuk melihat riwayat kredit atau pinjaman sebelumnya, apakah lancar. Apabila ada yang macet (seperti kredit sepeda motor- kartu kredit, bahkan pinjaman barang di toko elektronik, bisa menghalangi permohonan kredit tersebut). Bank juga akan mengamati karakter debitur saat diskusi atau wawancara.
2. Capacity, kapasitas dalam menjalankan usahanya.
3. Colaterral, disebut barang jaminan atau barang agunan. Jenis jaminan biasa berupa barang tidak bergerak atau yang bergerak, seperti tanah, bangunan, mesin, kendaraan dan lain – lain.
4. Capital, modal atau dana yang miliki sendiri. Biasanya bank tidak mau 100 % membiayai kredit atau pinjaman nasabah. Yang normal biasanya bank akan memberi kredit sebesar 70 % dari kebutuhan modal.
5. Condition, sebagai kondisi atau keadaan perekonomian secara keseluruhan.

Apabila hasil analisis menunjukkan bahwa usaha tersebut layak untuk dibiayai maka kredit akan disetujui.

5.5. Mekanisme Lembaga Keuangan Non Formal di Kecamatan Tarik

Keberadaan sumber kredit sangat penting dalam pengembangan produksi padi terutama untuk petani berlahan sempit dan petani tidak berlahan. Kredit digunakan baik untuk tujuan produksi, kegiatan ekonomi lainnya dan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga. Lembaga kredit yang sudah lama terbentuk adalah lembaga non formal, lembaga ini tidak dibangun oleh pemerintah tetapi berdiri sendiri sejalan dengan tumbuhnya permintaan dari petani. Yang dijadikan pertimbangan dalam pemberian kredit lembaga ini adalah aspek kepercayaan, kredit diberikan kepada para petani yang dipercaya melakukan pembayaran cukup lancar.

Sebagian besar petani lebih akrab dengan sumber-sumber pembiayaan non formal seperti pedagang input/output, pelepas uang, kelompok taninya, keluarga dan lain-lain. Sumber-sumber ini “sangat mengerti” kondisi dan kebutuhan petani. Pinjaman diberikan tanpa agunan dan dengan prosedur sederhana. Realisasi dilakukan dengan cepat, dekat, tepat waktu dan jumlah sesuai kebutuhan, walaupun harus membayar dengan bunga yang lebih tinggi.

Di antara jenis lembaga pembiayaan yang banyak membantu petani adalah lembaga kredit non formal. Kredit pada lembaga ini banyak beroperasi di kalangan masyarakat petani yang umumnya mudah diakses karena persyaratan dan prosedur administrasi sederhana. Sumber pembiayaan informal tersebut meliputi pedagang (pedagang input maupun pedagang output pertanian), pelepas uang (dikenal sebagai rentenir) dan kelompok. Kemudahan aksesibilitas tersebut karena didasarkan pada prinsip kepercayaan karena sudah saling mengenal antara debitur dan kreditur, seperti

hubungan saudara, tetangga, mitra kerja dan hubungan kekerabatan yang lain. Kasus peminjam baru yang belum begitu dikenal, prinsip kehati-hatian tetap jadi pertimbangan. Bagi seorang nasabah baru diperlukan referensi dari orang-orang yang dikenal dan berfungsi sebagai penjamin, disamping jumlah pinjaman dibatasi dan dikenakan jasa pinjaman sedikit lebih tinggi. Walaupun prosedur pinjaman pada lembaga non formal tersebut sederhana dan mudah, ketersediaan dana relatif terbatas dan tingkat bunga lebih tinggi dari pada lembaga pembiayaan formal. Pendapat seorang peminjam yang memilih lembaga informal, menyatakan bahwa dengan prosedur yang susah dan administrasi yang rumit serta waktu yang lama, biaya yang diperlukan untuk pencairan dana pinjaman pada lembaga formal menjadi lebih tinggi dibandingkan harus membayar kelebihan tingkat bunga pada lembaga non formal (Hastuti, 2006).

Para petani beranggapan bahwa lembaga ini memiliki prosedur administrasi sederhana, pencairan pinjaman cepat/tepat waktu sesuai kebutuhan tapi dengan tingkat bunga lebih tinggi. Namun demikian, penilaian petani terhadap tingkat bunga sangat relatif. Beberapa di antara mereka beranggapan bahwa dengan kesediaan memberikan pinjaman lebih diartikan sebagai “bantuan” atau “pertolongan” terhadap mereka dalam mengatasi masalah pembiayaan usahatani. Sehingga tingkat bunga yang harus dibayar lebih tinggi dianggap sebagai balas jasa dan merupakan hal yang wajar dan tidak memberatkan.

5.6. Sharing Sumber Modal Untuk Pembiayaan Usahatani Padi di Desa Banjar Wungu Kecamatan Tarik

Di daerah pedesaan terdapat berbagai bentuk lembaga pembiayaan yang dapat melayani masyarakat, baik yang bersifat formal maupun non formal. Keberadaan sumber kredit sangat penting dalam pengembangan produksi padi terutama untuk petani berlahan sempit dan petani tidak berlahan. Kredit digunakan baik untuk tujuan produksi, kegiatan ekonomi lainnya dan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga.

Lembaga kredit yang sudah lama terbentuk adalah lembaga non formal, lembaga ini tidak dibangun oleh pemerintah tetapi berdiri sendiri sejalan dengan tumbuhnya permintaan dari petani. Yang dijadikan pertimbangan dalam pemberian kredit lembaga ini adalah aspek kepercayaan, kredit diberikan kepada para petani yang dipercaya melakukan pembayaran cukup lancar. Suku bunga lembaga informal sangat tinggi berkisar antara 50% sampai dengan 80% per tahun.

Tabel 8. Lembaga Keuangan yang ada di Kecamatan Tarik

Jenis Lembaga Kuangan	Jenis Skim	Jangkauan Pelayanan	Jumlah Kredit yang di salurkan (Rp. 1000)	Jumlah peminjam (Orang)	Nilai Pinjaman per orang (Rp. 1000)
1. Lembaga keuangan non formal					
a. Pelepas uang	-	1 desa	2.000	20	1.500
b. Penggilingan padi	-	3desa	1.500	50	1.000
c. Pedagang sarana produksi	-	2 desa	10.000	25	5.500
2. Lembaga keuangan formal					
a. BRI Unit Desa	Simpanan dan pinjaman	1 kecamatan	200.000	10	10.000
3. Kredit Program					
a. PUAP	Program	1 desa	30.000	1 kel. tani	250

Sumber : Data Primer, 2012

Kisaran nilai kredit yang disalurkan lembaga kredit non formal antara Rp.1.500.000 sampai Rp.10.000.000 dengan jumlah peminjam antara 20 sampai 50 orang (seperti yang dapat dilihat pada table 4). BRI Unit Desa merupakan Bank primer diharapkan dapat mendorong pembangunan sektor pertanian termasuk aspek pemasaran dan prosesing hasil melalui menyediakan bantuan dalam bentuk kredit umum pedesaan (kupedes) dan kredit konsumsi. Skim kupedes merupakan skim multiguna, baik untuk modal usaha maupun konsumtif, besar plafond maksimum BRI Unit Desa Rp.200.000.000 ,- sedangkan untuk kredit diatas Rp.50.000.000,- harus melalui kantor BRI kantor cabang yang umumnya berkedudukan di Ibu Kota Kabupaten.

Program PUAP dibiayai oleh pemerintah untuk mendorong program intensifikasi padi. Skim kreditnya merupakan kombinasi antara skim kredit lembaga formal (bunga rendah) dengan lembaga non formal (prosedur mudah dan agunan sertifikat tanah cukup berasal dari pengurus kelompok tani). Beberapa keuntungan dari skim kredit program pemerintah, yaitu: (a) menyediakan bantuan kredit dengan suku bunga rendah, (b) menyediakan kredit jangka pendek (musiman) dan pembayaran dapat ditunda pada musim berikutnya apabila terjadi kegagalan panen, (c) memperbolehkan agunan sertifikat tanah dan bangunan berasal dari salah satu pengurus kelompok tani dan (d) melayani petani dengan prosedur administrasi yang sederhana yaitu melalui kelompok tani.

Permodalan untuk pembiayaan usaha pertanian, secara umum berasal dari 2 sumber, yaitu dari modal sendiri dan dari pinjaman atau kredit dari pihak lain. Setiap lembaga permodalan akan mempunyai segmen pasar sendiri-sendiri tergantung kepada karakteristik skim kreditnya. Petani sebagai peminjam akan memilih jenis skim kredit yang sesuai dengan tipe usahanya. Tabel 9 di bawah ini menginformasikan bahwa dalam pembiayaan usahatani, 80 % petani padi yang berlahan sempit (petani gurem) menggunakan modal sendiri (internal finance) juga melakukan pinjaman kredit (external finance). Mereka pada umumnya hanya mengakses kepada lembaga-lembaga kredit informal dan kredit program. Sumber kredit pertanian yang banyak diakses petani kecil berturut-turut adalah pedagang saprota (50%), penggilingan padi (20%), pelepas uang (20%). Sebenarnya para petani menghendaki untuk ikut kredit program PUAP (Program Pengembangan

Usaha Agribisnis Perdesaan) tetapi karena kemampuan keuangan pemerintah terbatas maka jumlah kelompok petani peserta juga dibatasi. Skim kredit program sangat sesuai karena suku bunganya rendah, agunan sertifikat tanah dapat diwakili oleh sertifikat milik pengurus kelompok tani dan pengembalian pinjaman dilakukan secara musiman.

Lembaga kredit formal umumnya menyediakan dana dengan suku bunga rendah, yaitu BRI Unit Desa 24% - 36% per tahun. Namun demikian, petani kecil tidak bisa mengakses dikarenakan beberapa kendala: (a) petani tidak memiliki agunan sertifikat tanah, (b) pembayaran secara bulanan tidak sesuai dengan usahatani padi yang memberikan siklus produksi musiman dan (c) petani kecil umumnya belum familier dengan prosedur administrasi yang rumit. Sekarang ini, lembaga formal hanya dimanfaatkan oleh kelompok petani kaya seperti pemilik penggilingan padi, pedagang input produksi dan pelaku bisnis lainnya. Sebaliknya, petani kecil hanya akses kepada lembaga kredit non formal karena tidak mensyaratkan agunan dan prosedur perolehan sangat mudah, meskipun lembaga ini menetapkan suku bunga yang tinggi antara 24% - 80% per tahun.

Tabel 9. Sumber Modal Petani di desa Banjar Wungu Kecamatan Tarik

Jenis Lembaga Keuangan	Petani Peminjam	Bentuk Kredit	Penggunaan Kredit	Lama Pinjaman (Bulan)	Bentuk Pembayaran
1. Lembaga keuangan non formal					
a. Pelepas uang	20%	Uang	Produksi, konsumsi dan kebutuhan lain	2 – 4	Uang
b. Penggilingan padi	20%	Uang	Produksi, konsumsi dan kebutuhan lain	2 – 6	Uang / hasil panen
c. Pedagang sarana produksi	50%	Uang / input	Produksi	2 – 6	Uang
2. Lembaga keuangan formal					
a. BRI Unit Desa	3%	Uang	Produksi, konsumsi dan kebutuhan lain	6	Uang
3. Kredit Program					
a. PUAP	7%	Uang	produksi	6	Uang

Sumber : Data Primer, 2012

Salah satu alasan utama petani kurang akses ke lembaga formal adalah keuntungan tingkat bunga rendah yang diberikan dikalahkan oleh lebih banyaknya waktu dan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan kredit. Disamping itu, lembaga informal juga memberikan beberapa keuntungan: (a) relatif tidak ada biaya transaksi, (b) frekuensi berhubungan lebih cepat antara 1-3 kali tatap muka dan (c) lama pengurusan kredit antara 1-3 hari. Pedagang saprotan dan penggilingan padi menetapkan suku bunga rendah yaitu 24 persen per tahun, karena mereka

mengutamakan hubungan kerjasama dalam pemasaran. Namun demikian pedagang saprota secara tersembunyi akan menaikkan nilai jual pupuk dan obat yang dipinjam sedangkan penggilingan padi akan memainkan harga beli gabah ketika transaksi berjalan.

5.7. Analisis Sikap Kepercayaan Petani Terhadap Lembaga Keuangan Formal dan Non Formal di Kecamatan Tarik Pada Usahatani Padi

5.7.1. Nilai Evaluasi

Atribut-atribut yang dinilai adalah jaminan keamanan, tenggang waktu pembayaran, tingkat suku bunga, kecepatan, kemudahan syarat, biaya administrasi, lokasi yang strategis, citra lembaga keuangan. Tabel 10 menyajikan secara lengkap hasil penilaian konsumen terhadap atribut evaluasi (ei) terhadap semua atribut dari lembaga keuangan.

Tabel 10. Skor Evaluasi Tingkat Kepentingan (ei) Atribut Lembaga Keuangan (n=23)

Atribut Lembaga Keuangan	Skor Evaluasi					Total (ei)	Rata – Rata (ei)
	+2	+1	0	-1	-2		
Jaminan Keamanan	10	8	1	3	1	23	1.00
Tenggang Waktu Pembayaran	17	5	0	0	1	37	1.61
Tingkat Suku Bunga	13	9	0	0	1	33	1.43
Kecepatan	12	10	1	0	0	34	1.48
Kemudahan Syarat	17	6	0	0	0	40	1.74
Biaya Administrasi	15	5	0	3	0	32	1.39
Lokasi yang Strategis	12	8	0	1	2	27	1.17
Citra Lembaga Keuangan	10	9	3	1	0	23	1.00

Sumber : Data Primer, 2012

Dari tabel di atas terlihat bahwa atribut kemudahan persyaratan (1,74) ternyata yang paling penting bagi petani dalam mempertimbangkan sebuah lembaga

keuangan, atau petani merasa bahwa penilaian (evaluasi) terhadap atribut kemudahan persyaratan pada sebuah lembaga keuangan adalah hal yang paling utama dalam membentuk sikap terhadap lembaga keuangan, disusul dengan evaluasi terhadap atribut tenggang waktu pembayaran (1,61) yang juga menjadi pertimbangan petani sebelum memilih lembaga keuangan, selanjutnya atribut kecepatan (1,48) ini menunjukkan bahwa petani tidak suka membuang waktu yang terlalu lama untuk mencairkan dana pinjaman tersebut, tingkat suku bunga (1,43) tingkat suku bunga sangat berpengaruh sekali terhadap petani, biaya administrasi (1,39), lokasi yang strategis (1,17), dan yang menurut petani tidak begitu penting dalam mempertimbangkan lembaga keuangan adalah jaminan keamanan (1,00) dan citra lembaga keuangan (1,00) .

5.7.2. Penilaian Kepercayaan Atribut Pada Lembaga Keuangan Formal

Setelah skor evaluasi kepentingan atribut diperoleh maka selanjutnya diperlukan skor kepercayaan (bi) atribut oleh petani terhadap lembaga keuangan formal. Dengan diketahuinya penilaian kinerja atribut (bi) oleh petani maka dapat diketahui pilihan atau penilaian terhadap lembaga keuangan formal tersebut.

Penilaian kinerja atribut (bi) oleh konsumen akan dilakukan pada delapan atribut lembaga keuangan formal yang meliputi jaminan keamanan, tenggang waktu pembayaran, tingkat suku bunga, kecepatan, kemudahan syarat, biaya administrasi, lokasi yang strategis, dan citra lembaga keuangan, data dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 11. Frekuensi Skor Tingkat Kepercayaan (bi) Atribut Lembaga Keuangan Formal (n=23)

Atribut Lembaga Keuangan	Skor Tingkat Kepercayaan					Total (bi)	Rata – Rata (bi)
	+2	+1	0	-2	-1		
Jaminan Keamanan	10	9	0	0	4	21	0.91
Tenggang Waktu Pembayaran	9	7	1	6	0	19	0.83
Tingkat Suku Bunga	6	9	0	4	4	9	0.39
Kecepatan	4	9	0	6	4	3	0.13
Kemudahan Syarat	6	6	0	8	3	4	0.17
Biaya Administrasi	4	10	0	6	3	6	0.26
Lokasi yang Strategis	7	8	0	6	2	12	0.52
Citra Lembaga Keuangan	4	10	2	6	1	21	0.91

Sumber : Data Primer, 2012

Dari tabel di atas terlihat bahwa atribut jaminan keamanan (0,91) adalah yang paling penting kinerjanya di persepsi petani, atau bisa dikatakan dalam membentuk sikap terhadap lembaga keuangan formal, petani mempunyai keyakinan (belief) bahwa jaminan keamanan pada lembaga keuangan formal adalah paling baik dibandingkan atribut lainnya, dan yang memperoleh hasil yang sama besarnya adalah atribut citra lembaga keuangan yang memperoleh nilai (0,91) itu berarti citra lembaga keuangan formal tersebut dianggap baik oleh petani, hanya saja petani menduga bahwa citra lembaga keuangan yang semakin baik maka tingkat suku bunga dan persyaratan yang lain akan menjadi lebih sulit bagi petani, sehingga manajer lembaga keuangan formal terutama harus bisa menjalin hubungan kepada masyarakat atau petani setempat dengan lebih bersosialisasi kepada masyarakat sekitarnya, agar dapat merubah image lembaga keuangan tersebut kepada masyarakat.

Pada tabel di atas dapat juga dilihat bawah atribut kecepatan pelayanan (0,13) memper oleh nilai terendah menurut petani sedangkan untuk atribut kemudahan persyaratan berada pada urutan terendah nomor dua dengan nilai 0,17 itu menunjukan persyaratan pada lembaga keuangan formal (Bank BRI) yang tidak di sukai oleh beberapa petani yang menjadi responden dikarenakan persyaratan yang di ajukan oleh BRI sangat menyulitkan petani. Sedangkan untuk lembaga keuangan non formal tidak memerlukan citra yang baik. Pada lembaga non formal ini hanya perlu berkomunikasi dan rasa percaya yang diterapkannya. Karena pada lembaga ini prosedur dan persyaratan atau jaminannya tidak terlalu besar bahkan petani tidak perlu memberikan jaminan apapun, yang ditanamkan pada lembaga ini adalah rasa percayanya dan juga mereka berada tidak jauh dari petani.

5.7.3. Penilaian Kepercayaan Atribut Pada Lembaga Keuangan Non Formal

Setelah mengetahui penilaian kinerja atribut (bi) lembaga keuangan formal, maka selanjutnya akan dilakukan penilaian kinerja atribut (bi) pada lembaga keuangan non formal. Untuk lebih jelasnya hasil dari penilaian kinerja atribut (bi) pada kopi instant dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 12. Frekuensi Skor Tingkat Kepercayaan (bi) Atribut Lembaga Keuangan Non Formal (n=23)

Atribut Lembaga Keuangan	Skor Tingkat Kepercayaan					Total (bi)	Rata – Rata (bi)
	+2	+1	0	-1	-2		
Jaminan Keamanan	9	6	1	3	4	13	0.57
Tenggang Waktu Pembayaran	12	7	1	1	2	26	1.13
Tingkat Suku Bunga	7	10	0	3	3	15	0.65
Kecepatan	10	7	3	2	1	23	1.00
Kemudahan Syarat	12	7	1	3	0	28	1.22
Biaya Administrasi	13	5	2	0	3	25	1.09
Lokasi yang Strategis	11	7	0	2	3	21	0.91
Citra Lembaga Keuangan	9	6	1	3	4	13	0.57

Sumber : Data Primer, 2012

Atribut kemudahan syarat (1,22) yang menjadi kriteria utama petani dalam membentuk sikap terhadap lembaga keuangan non formal, dan dinilai paling kecil oleh petani adalah atribut citra lembaga keuangan (0,57), ini menandakan bahwa semakin bagus citra lembaga keuangannya petani juga semakin takut untuk menggunakan lembaga keuangan tersebut karena berbagai macam alasan seperti, persyaratan yang di berikan oleh lembaga keuangan tersebut akan semakin sulit, dan juga atribut jaminan keamanan (0,57) pada lembaga keuangan non formal di anggap tidak terlalu penting karena mereka tidak perlu memberikan jaminan apapun kepada lembaga tersebut mereka hanya bermodalkan kepercayaan saja.

Atribut yang dianggap juga penting yaitu atribut tenggang waktu pembayaran (1,13) di karena para penyedia jasa tersebut lebih fleksibel cara pembayarannya. Pembayarannya dapat dilakukan per musim atau sesuai dengan perjanjian antara mereka. Dibandingkan dengan lembaga keuangan formal atribut tenggang waktu

pembayaran berda pada urutan ke dua, karena meurut petani pada lembaga keuangan lebih rumit aturannya dan disertai dengan jaminan – jaminan yang memberatkan petani gurem di keacmatan tarik tersebut.

5.7.4. Analisis Sikap Konsumen

Petani responden telah menilai tingkat kepentingan dan tingkat kepercayaan atribut, selanjutnya didapatkan nilai sikap terhadap lembaga keuangan formal dan non formal. Nilai sikap dianalisis untuk melihat bagaimana pandangan petani terhadap lembaga keuangan formal maupun lembaga keuangan non formal. Untuk memperoleh sikap (Ao) petani terhadap lembaga keuangan formal maupun lembaga keuangan non formal maka langkah selanjutnya adalah mengalikan antara skor kepentingan (ei) dengan skor kepercayaan (bi) pada masing-masing jenis lembaga keuangan yaitu lembaga keuangan formal dan lembaga keuangan non formal. Hasil perhitungan nilai sikap (Ao) dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 13. Nilai rata – rata Sikap Kepercayaan Petani terhadap Lembaga Keuangan Formal dan Non Formal.

Atribut	ei (evaluasi)	Lembaga Keuangan Formal		Lembaga Keuangan non Formal	
		bi	eibi	bi	eibi
Jaminan Keamanan	1.00	0.91	0.91	0.57	0.57
Tenggang Waktu Pembayaran	1.61	0.83	1.34	1.13	1.82
Tingkat Suku Bunga	1.43	0.39	0.56	0.65	0.93
Kecepatan	1.48	0.13	0.19	1.00	1.48
Kemudahan Syarat	1.74	0.17	0.30	1.22	2.12
Biaya Administrasi	1.39	0.26	0.36	1.09	1.52
Lokasi yang Strategis	1.17	0.52	0.61	0.91	1.06
Citra Lembaga Keuangan	1.00	0.91	0.91	0.57	0.57
Sikap Kepercayaan $A_o = \frac{bi}{ei}$			5,17		10,07

Sumber : Data Primer, 2012

Dari perhitungan didapat A_o (sikap konsumen) secara keseluruhan untuk lembaga keuangan formal adalah 5,17. Sedangkan untuk lembaga keuangan non formal adalah 10,07. Dengan demikian secara keseluruhan konsumen lebih menyukai lembaga keuangan non formal dari pada lembaga keuangan formal.

Hasil dari analisis sikap (A_o) pada lembaga keuangan formal memiliki skor tertinggi pada atribut tenggang waktu pembayaran sebesar 1,34, sedangkan pada urutan kedua yaitu atribut jaminan keamanan dan citra lembaga keuangan memperoleh nilai yang sama yaitu 0,91. Atribut yang memiliki skor terendah dari analisis sikap pada lembaga keuangan formal yaitu atribut kemudahan syarat sebesar

0,30. Petani menilai bahwa atribut kemudahan syarat dari lembaga keuangan formal sangat tidak mudah untuk dipenuhi oleh petani, keadaan ini berbeda dengan lembaga keuangan non formal, karena berdasarkan hasil analisis sikap dari petani atribut kemudahan persyaratan justru memperoleh nilai yang cukup tinggi yaitu sebesar 2,12, ini dikarenakan pada lembaga keuangan non formal tidak memerlukan persyaratan apapun hanya dengan rasa kepercayaan saja.

Hasil analisis sikap yang dilakukan oleh petani pada lembaga keuangan formal dan non formal, penilaian petani lebih menyukai lembaga keuangan non formal dibandingkan lembaga keuangan formal karena konsumen menilai semua atribut lembaga keuangan non formal lebih baik bila dibandingkan dengan lembaga keuangan formal. Bagi sebagian petani keistimewaan lembaga keuangan non formal adalah lebih mudah dalam persyaratannya dan cepat dalam pencairan modalnya.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan maka, dapat disimpulkan sebagai berikut ini:

- 1a. Mekanisme kredit lembaga keuangan formal melalui tahap-tahap sebagai berikut:
Mengisi formulir, melengkapi syarat-syarat administrasi, seleksi administrasi, analisis kelayakan kredit, persetujuan kredit oleh pihak bank.
- b. Mekanisme kredit lembaga keuangan non formal tidak terlalu rumit, Pinjaman diberikan tanpa agunan dan dengan prosedur sederhana. Realisasi dilakukan dengan cepat, dekat, tepat waktu dan jumlah sesuai kebutuhan, walaupun harus membayar dengan bunga yang lebih tinggi.
2. Sharing dana untuk usahatani dalam memenuhi pembiayaan usahatani lebih besar (80 %) petani di desa Banjar Wungu ini menggunakan modal sendiri dan yang berasal dari modal pinjaman hanya sebesar (20%).
3. Sikap kepercayaan petani kepada lembaga keuangan non formal lebih tinggi, dibandingkan dengan lembaga keuangan non formal. Menurut kebanyakan petani menganggap lembaga keuangan non formal di pandang lebih fleksibel dan tanpa jaminan yang memberatkan petani. Pada lembaga keuangan non formal atribut yang memperoleh skor tertinggi yang di pilih oleh petani adalah kemudahan syarat (2,12) dan yang terendah adalah jaminan keamanan (0,57) dan citra lembaga keuangan (0,57).

6.2. Saran

1. Dalam merancang skim kredit untuk petani kecil, lembaga keuangan hendaknya mempertimbangkan karakteristik petani sebagai salah satu pengguna, seperti masih rendahnya tingkat pendidikan, dukungan asset, keterampilan, produktivitas, dan pendapatan usahatani sehingga skim kredit yang ditetapkan harus dalam batas-batas jangkauan kemampuan petani. Sesuai dengan batasan tersebut petani pada umumnya mengharapkan kredit tanpa agunan, bunga rendah/tanpa bunga, periode kredit musiman dan cara pembayaran satu musim sekali.
2. lembaga keuangan formal hendaknya lebih memberikan informasi dan sosialisasi atau pendekatan kepada masyarakat dengan mengadakan seminar-seminar atau pertemuan, untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat mengenai prosedur dalam memperoleh pembiayaan dari bank atau lembaga keuangan formal.
3. Petani sebagai pengguna kredit seharusnya dapat menyesuaikan dengan ketentuan-ketentuan dan prosedur pembiayaan yang diberlakukan perbankan agar tercapai sinergitas antara kedua belah pihak. Selain itu petani sebaiknya lebih aktif dalam mencari informasi mengenai pembiayaan pada lembaga keuangan formal atau bank terdekat dan cara mengakses pembiayaan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonimus, 2010. Kementerian Pertanian, Rancangan Rencana Strategis Kementerian Pertanian Tahun 2010-2014,2009, <http://www.deptan.go.id>
- _____, 2001. Pengertian Lembaga Keuangan,
[http: // agussetyonugroho. blogspot. com](http://agussetyonugroho.blogspot.com)
- _____, 2011. Pengertian Bank. <http://id.shvoong.com/social-sciences>
- _____, 2011. Peningkatan Akses Petani Terhadap Kredit Ketahanan Pangan dan Energi, 2011 <http://pse.litbang.deptan.go.id>.
- _____, 2011. Selama ini Petani Tanggung 90% Biaya Produksi Sendiri ,2011.
<http://m.koran-jakarta.com>
- Assael, H. 1987. Consumer Behavior and Marketing Action. Third Edition. Wadsworth inc. Boston.
- Azwar, Saifuddin, 2000. Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya. Edisi ke 2. Cetakan IV.Pustaka Pelajar. Yogyakarta.
- Bleckwell, R.D., P.W. Miniard dan J.F Engel (1995). Perilaku Konsumen. Jilid 2. Edisi ke-enam.Jakarta:Binarupa Aksara.
- BPS, 2009. Badan Pusat Statistik Kabupaten Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo Dalam Angka 2009. hal-171.
- Cahyono, TB, 1983. Masalah Petani Gurem, Liberti, Yogyakarta.
- Dharmesta, B.S. dan Handoko, T.H. 1997. Manajemen Pemasaran : Analisis Perilaku Konsumen. Edisi 2. Liberty. Yogyakarta.
- Engel, James F., Blackwel, Roger D., dan Miniard, Paul W. 1994. Perilaku Konsumen. Edisi Enam. Binaputra Aksara. Jakarta.
- Febriyani, anita. Dan Rahardian, Z. 2003. Pengertian Bank.
- Gaspersz V, 2001. Ekonomi Manajerial. Pembuatan Keputusan Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

- Ghozali Imam (2005). Analisis Multivariate Untuk Program SPSS. Edisi 3. Semarang Penerbit UNDIP.
- Hastuti, E.L. 2006. Kajian Sistem Pembiayaan Mikro Pertanian. Catatan Harian. Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan Kebijakan Pertanian. Departemen Pertanian.
- Karyanto, 2008. Kajian Kredit Usahatani (KUT) Dalam Peningkatan Produksi dan Pendapatan Usahatani Padi (Studi Kasus KUT di Kecamatan Singosari, Kabupaten Malang), Program Pasca Sarjana. Universitas Brawijaya, Malang.
- Kasmir. 2008. Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya. Edisi Revisi 2008. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Kotler Philip, 2004. Manajemen Pemasaran 1. Edisi Milenium. PT Indeks. Jakarta.
- Mubyarto, 1989. Pengantar Ekonomi Pertanian, LP3ES, Jakarta.
- Mukarom Ajen, 2009. Analisis Persepsi Petani Terhadap Lembaga Keuangan Syariah, Kecamatan Dramaga, Kabupaten Bogor. IPB. Bogor
- Mosher. 1970. Getting Agriculture Moving How Moder Farming Can Provide A Better Life. Pyramid Book. New York.
- Mowen J.C. dan M. Minor , 2002. Perilaku Konsumen. Edisi 5. Erlangga. Jakarta.
- Nurmanaf, A.R., E.L. Hastuti, Ashari, S. Friyatno and B. Wiryono. 2006. Analisis Sistem Pembiayaan Mikro Dalam Mendukung Usaha Pertanian di Pedesaan. Laporan.
- Ruspandi, J. 2003. Analisis Kelayakan Usahatani Padi Dengan Pembiayaan Kredit Komersial pada Kantor Cabang PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) di Tangerang. IPB. Bogor.
- Setiadi N.J (2003). Perilaku Konsumen : Konsep dan Strategi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran. Prenada Media. Jakarta.
- Sudaryanto, T., R.S. Riva'I, M. Rahmat, H. Mayrowani, H. Supriyadi, N. K. Agustin, J.F. Sinuraya, K. M. Noekman, Y. Marisa, E. M. Lokollo, M. Iqbal, J. Situmorang, Waluyo, V. Darwia, C. Muslim, Y. Supriyatna, R. Elizabeth dan R. Aldillah. 2009. Penentuan Lokasi dan Evaluasi Kinerja Serta Dampak Awal Pengembangan Usaha Agribisnis Pedasaan (PUAP). Pusat Analisis Sosial Ekonomi dan kebijakan Pertanian.

- Sumarwan. 2004. Analisis Sikap Multi Atribut Fishbein Terhadap Produk Sandwich Coklat. Bogor. IPB.
- Sumarwan, U. 2004. Perilaku Konsumen. Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran. PT. Galia Indonesia, Bogor.
- Sutarno. 2004. Aspek – Aspek Hukum Kredit Perumahan di Indonesia. Jakarta : CV. Tiara Bunda Sejati.
- Sutopo, L. 2002. Teknologi Benih, PT. Raja Grafindo Perkasa, Jakarta.
- Swastha, B. 1994. Perilaku Konsumen Indonesia Tahun 2000. Kelola. Gajah Mada University.
- Umar, H. 2002. Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen. Edii Pertama. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Utomo Budi. 2010. Sikap Kepercayaan Petani Dalam Memilih Benih Hibrida dan Non Hibrida Pada Usahatani Jagung. UPN Veteran. Jawa Timur.
- Undang – Undang no.10 tahun 1998. Perubahan Undang – Undang no.7 tahun 1992. Tentang Prebankan.